

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
"COSTIN C. KIRIȚESCU"

TEZAU

Volumul XXIV



Academia Română

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
"COSTIN C. KIRIȚESCU"

TEZAUR

1993

vol. XXIV



Centrul de Informare
și Documentare Economică

București, România

Editor: Valeriu IOAN-FRANC

Coperta: Nicolae LOGIN

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

Culegere text: Carmen DIȚULESCU, Mirela AGAPI

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 978-973-159-156-8

Apărut 2013

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI
ECONOMICE "COSTIN C. KIRIȚESCU"

TEZAUR
1993
vol. XXIV



ACADEMIA ROMÂNĂ

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

SUMAR

volumul XXIV

STUDII ȘI CERCETĂRI ECONOMICE NR. 1-2/1993	1
<i>LA ORIZONT ECONOMIA DE PIAȚĂ - Probleme fiscale și bugetare</i>	
INTRODUCERE.....	7
I. CADRUL GENERAL AL REFORMEI FISCALE ÎN PERIOADA DE TRANZIȚIE	7
II. ANALIZA INSTRUMENTELOR DE IMPOZITARE FOLOSITE ÎN ROMÂNIA, DIN PERIOADA 1990-1991	15
III. PERSPECTIVA CADRULUI FISCAL.....	24
1. Orientările de bază în fundamentarea politicii fiscale	24
1.1. Unele obiective de reducere a instabilității ciclice și conjuncturale a economiei românești	27
2. Sisteme de impunere specifice economiei de piață	36
2.1. Impozitul pe venitul individual	36
2.2. Impozitul pe societăți (corporații).....	42
2.3. Taxa pe valoarea adăugată	52
2.4. Impozitul pe cifra de afaceri.....	55
2.5. Unele metode concrete de determinare a cifrei de afaceri și a valorii adăugate, precum și importanța acestor indicatori în analiza economică	56
2.6. Accizele.....	60
2.7. Impozitarea activelor financiare	61
2.8. Tendințe în fiscalitatea locală	66
3. Impactul impunerii asupra veniturilor populației	71
4. Teoria politicii fiscale - principii de bază	74
4.1. Evaluarea funcției stabilizatoare a politicii fiscale.....	75
4.2. Stabilizarea automată și măsuri discreționale	81
4.3. Contestarea teoretică a funcției stabilizatoare a politicii fiscale	86
4.4. Intervalul de acțiune al politicii fiscale.....	90
IV. PROBLEME BUGETARE	91
1. Definiția bugetului. Scurt istoric	91

2. Cauzele deficitului bugetar în economia românească postrevoluționară.....	93
3. Funcțiile bugetului, statului în perioada de tranziție spre economia de piață	96
3.1. Politica cheltuieli lor publice.....	98
3.2. Politica veniturilor bugetare	100
4. Deficitul bugetar și modalități de finanțare.....	102
4.1. Concepte și tendințe	102
4.2. Modalități de finanțare a deficitului bugetar	103
4.3. Datoria publică în țările de est și central europene	109
5. Bugetul și inflația.....	115
5.1. Impactul inflației asupra bugetului	115
5.2. Elaborarea bugetului în condițiile inflației	117
5.3. Impactul bugetului asupra inflației	118
STUDII ȘI CERCETĂRI ECONOMICE NR. 3/1993	123
<i>POLITICI DE INOVARE ÎN INDUSTRIILE PRELUCRĂTOARE</i>	
INTRODUCERE	
SEMNELE DE ÎNTREBARE CU PRIVIRE LA ROLUL INOVĂRII ÎN RESTRUCTURAREA ECONOMIEI ȘI ÎN TRANZIȚIA LA ECONOMIA DE PIAȚĂ.....	
	129
Capitolul 1	
IMPACTUL PROGRESULUI TEHNIC REALIZAT PRIN INOVARE ASUPRA ECONOMIEI.....	
	131
Capitolul 2	
CARACTERISTICILE POLITICILOR DE INOVARE ÎN ECONOMIA DE PIAȚĂ..	
	141
Capitolul 3	
CONDIȚII ECONOMICE, ORGANIZATORICE, INSTITUȚIONALE, LEGISLATIVE ALE DESFĂȘURĂRII PROCESELOR DE INOVARE ÎN ȚARA NOASTRĂ.....	
	151
Capitolul 4	
ELEMENTE ALE UNEI POLITICI DE INOVARE ÎN PERIOADA DE RESTRUCTURARE A ECONOMIEI ROMÂNEȘTI	
	169
Bibliografie	189

STUDII ȘI CERCETĂRI ECONOMICE NR. 4-5/1993

 193
**FORME DE ASOCIERE A ÎNTREPRINDERILOR ȘI RELAȚIILE
DE DEPENDENȚĂ FUNCȚIONALĂ ÎN CADRUL ACESTORA**

CUVÂNT INTRODUCȚIV 199

Capitolul 1

 RESTRUCTURĂRI ALE SISTEMULUI PRODUCTIV AL INDUSTRIEI
DIN UNELE ȚĂRI DEZVOLTATE 201

 1.1. Tendințe privind concentrarea producției și rolul venit
întreprinderilor mici și mijlocii în cadrul sistemului productiv
al industriei 201

 1.2. Aspecte privind sporirea dimensiunii întreprinderii în condițiile
economiei de piață 216

Capitolul 2

 MODALITĂȚI DE ASOCIERE A ÎNTREPRINDERILOR ÎN CONDIȚIILE
ECONOMIEI DE PIAȚĂ 226

 2.1. Abordări teoretice privind constituirea asociațiilor, grupurilor
de întreprinderi 226

2.2. Forme de internalizare a activităților 231

2.3. Tipuri de asociere a întreprinderilor practicate în unele țări dezvoltate 234

2.4. Tipuri de asociere a întreprinderilor în industria țării noastre 246

ANEXE 265

STUDII ȘI CERCETĂRI ECONOMICE NR. 6/1993

 393
**COMPORTAMENTUL AGENȚILOR ECONOMICI ÎN CONDIȚII
DE INFLAȚIE ȘI HIPERINFLAȚIE ÎN PERIOADA DE TRANZIȚIE**

INTRODUCERE 401

Partea I

POLITICA DE STABILIZARE ȘI ANTICIPĂRILE ADVERSE

Capitolul 1

 PARTICULARITĂȚILE PROCESULUI INFLAȚIONIST ȘI POLITICA
DE STABILIZARE ÎN ROMÂNIA 405

1.1. Particularitățile procesului inflaționist în România 405

1.2. Politica de stabilizare economică a României 408

VIII

1.3. Politica fiscală a României	410
1.4. Experiențe analoage României în domeniul stabilizării	412
1.5. Limitele politicii de management al cererii agregate și necesitatea tregerii la politica ofertei	414

Capitolul 2

CREDIBILITATE ȘI STABILIZARE - ANTICIPĂRILE INERȚIALE ȘI NECESITATEA UTILIZĂRII POLITICII VENITURILOR	423
2.1. Sursele de neîncredere	423
2.2. Abordarea ortodoxă și ancorele sale nominale	425
2.3. Cererile de salarii incompatibile cu echilibrul economic și deteriorarea ancorei rată de schimb.....	426
2.4. Abordarea heterodoxă. Avantaje și dezavantaje.....	428
2.5. Politica veniturilor bazată pe controlul salariilor.....	432

Capitolul 3

RESTRUCTURAREA ÎNTREPRINDERILOR CU CAPITAL MAJORITAR DE STAT	445
3.1. Obiectivele restructurării întreprinderilor industriale cu capital majoritar de stat	447
3.2. Întreprinderile cu capital majoritar de stat cu statut de monopol și oligopol	448
3.3. Modul de negociere a prețurilor	451
3.4. Problema șomajului tehnic.....	453
3.5. Comportamentele către maximizarea salariilor și problema restructurării	454
3.6. Arieratele și blocajul financiar	456
3.7. Sindicatele și solidaritatea negativă dintre ele.....	457
3.8. Politica industrială - alternative	459
3.9. Crearea condițiilor pentru declanșarea competiției interne și externe	461

Capitolul 4

PRIVATIZAREA ÎNTREPRINDERILOR CU CAPITAL MAJORITAR DE STAT (ÎN CONDIȚII DE INFLAȚIE)	464
4.1. Punerea în competiție prin privatizare a societăților comerciale cu capital majoritar de stat	464
4.2. Efectele inflației asupra evaluării societăților comerciale în procesul privatizării	470
4.3. Introducerea și comercializarea titlurilor de proprietate pe piața financiară	477

 Partea a II-a

 COMPORTAMENTUL ÎNTREPRINDERILOR SI BĂNCILOR ÎN CONDIȚII
 DE INFLAȚIE ȘI MĂSURI PENTRU STIMULAREA OFERTEI

Capitolul 5

REAȚII DE ADAPTARE ALE FIRMELOR MICI ȘI MIJLOCII CU CAPITAL PRIVAT ÎN PERIOADA DE TRANZIȚIE	483
5.1. Factori de influență ai activității firmelor mici și mijlocii în perioada de tranziție.....	483
5.2. Impactul sistemului legislativ asupra sectorului firmelor mici și mijlocii....	486
5.3. Procesul inflaționist și reacții de adaptare ale firmelor mici și mijlocii	490

Capitolul 6

COMPORTAMENTUL INTERMEDIARILOR FINANCIARI ÎN CONDIȚII DE INFLAȚIE	495
6.1. Impactul inflației asupra băncilor	495
6.2. Comportamentul sistemului bancar în România.....	503

Capitolul 7

MĂSURI NECESARE PENTRU CONTINUAREA PROCESULUI DE REFORMĂ	519
LISTA lucrărilor publicate în colecția INSTITUTULUI DE ECONOMIE INDUSTRIALĂ (DIN 1990 INSTITUTUL DE CERCETARE A RELAȚIILOR INTERAMURI ȘI A STRUCTURILOR INDUSTRIALE) "STUDII DE ECONOMIE INDUSTRIALĂ"	526
INDEX DE AUTORI.....	533



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**STUDII ȘI CERCETĂRI
ECONOMICE
NR. 1-2/1993**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE FINANȚE, PREȚURI ȘI PROBLEME VALUTARE

LA ORIZONT ECONOMIA DE PIAȚĂ
- Probleme fiscale și bugetare -

Rodica BĂLĂNESCU,
Corina ANTOHI,
Vladimir FLOREA,
Adriana NEGOIȚĂ,
Elena MOLDOVAN
Florin BĂLĂȘESCU

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

SUMAR

INTRODUCERE.....	7
I. CADRUL GENERAL AL REFORMEI FISCALE ÎN PERIOADA DE TRANZIȚIE.....	7
II. ANALIZA INSTRUMENTELOR DE IMPOZITARE FOLOSITE ÎN ROMÂNIA, DIN PERIOADA 1990-1991	15
III. PERSPECTIVA CADRULUI FISCAL.....	24
1. Orientările de bază în fundamentarea politicii fiscale	24
1.1. Unele obiective de reducere a instabilității ciclice și conjuncturale a economiei românești	27
2. Sisteme de impunere specifice economiei de piață	36
2.1. Impozitul pe venitul individual	36
2.2. Impozitul pe societăți (corporații).....	42
2.3. Taxa pe valoarea adăugată	52
2.4. Impozitul pe cifra de afaceri.....	55
2.5. Unele metode concrete de determinare a cifrei de afaceri și a valorii adăugate, precum și importanța acestor indicatori în analiza economică	56
2.6. Accizele.....	60
2.7. Impozitarea activelor financiare	61
2.8. Tendințe în fiscalitatea locală	66
3. Impactul impunerii asupra veniturilor populației	71
4. Teoria politicii fiscale - principii de bază	74
4.1. Evaluarea funcției stabilizatoare a politicii fiscale.....	75
4.2. Stabilizarea automată și măsuri discreționale	81
4.3. Contestarea teoretică a funcției stabilizatoare a politicii fiscale	86
4.4. Intervalul de acțiune al politicii fiscale.....	90
IV. PROBLEME BUGETARE	91
1. Definiția bugetului. Scurt istoric	91
2. Cauzele deficitului bugetar în economia românească postrevoluționară.....	93
3. Funcțiile bugetului, statului în perioada de tranziție spre economia de piață	96

3.1. Politica cheltuieli lor publice.....	98
3.2. Politica veniturilor bugetare	100
4. Deficitul bugetar și modalități de finanțare.....	102
4.1. Concepte și tendințe	102
4.2. Modalități de finanțare a deficitului bugetar	103
4.3. Datoria publică în țările de est și central europene	109
5. Bugetul și inflația	115
5.1. Impactul inflației asupra bugetului	115
5.2. Elaborarea bugetului în condițiile inflației	117
5.3. Impactul bugetului asupra inflației	118

INTRODUCERE

"Materia impozitului este tot atât de veche ca și organizarea societății înșăși. Chiar dacă la conducerea treburilor obștei s-au aflat biserica ori nobilii feudali, ori statul totalitar sau statul de drept, nevoile acoperirii cheltuielilor publice au necesitat întotdeauna o formă de redistribuire a veniturilor individuale. Fiscalitatea a îmbrăcat forme de clasă corespunzătoare diferitelor moduri de organizare socială, dar într-un stat de drept, cu o democrație puternică, principiul echității fiscale, al justiției impunerii are cele mai multe premise de a se înfăptui.

Problema influenței impunerilor asupra tuturor claselor sociale, precum și asupra activităților umane, în toate domniile vieții este extrem de vastă, deoarece îmbracă un câmp întreg de fenomene și împrejurări, având o importanță extraordinară, care a marcat din cel mai îndepărtat trecut și până astăzi întreaga dezvoltare și transformare a vieții economice, sociale și chiar politice.

Impozitele fiind legate de existența statului, sunt în același timp subordonate funcțiilor acestuia, reprezentând unul din cele mai vechi și tradiționale mijloace financiare, la dispoziția sa.

În acest context, prezenta lucrare își propune să schițeze anumite trăsături generale și principii de bază privind problemele fiscale și bugetare, ca elemente principale ale finanțelor publice,

În condițiile actuale și de perspectivă din țara noastră, când schimbările de natură politică, economică și socială își exercită influența asupra conținutului și structurii sistemului fiscal și implicit în direcția asigurării veniturilor bugetare.

Colectivul de autori intenționează, ca în cadrul acestei lucrări să își aducă un modest aport (care reprezintă și rezultatul unei părți a activității de cercetare de doi ani de zile în domeniul respectiv) la lămurirea unor aspecte ale acestei profunde și vaste probleme, care a fost și este totdeauna în actualitate - fiscalitatea.

Și aceasta, pentru ca trebuie să fim permanent conștienți ca o democrație este vulnerabilă, iar pentru a rămâne stabilă, aceasta are nevoie de un fundament economic solid. Consolidarea este esențială, după o perioadă de slăbiciune sau de criză economică dacă o țară dorește să se înscrie pe calea creșterii economice și să mențină stabilitatea politică.

I. Cadrul general al reformei fiscale în perioada de tranziție

Politica fiscală nu joacă un rol activ în condițiile economiei planificate. Numai în momentul renunțării la planificare instrumentele fiscale încep să contribuie la stabilitatea macroeconomică. Rolul transformator al politicii fiscale a fost evident și în țările est-europene, începând din anii '80. Până în anul 1990 Cehoslovacia, R.D.G., Polonia, Ungaria s-au angajat într-un proces de trans-

formări economice, având ca obiectiv diminuarea treptată a planificării centralizate și a rolului pârgurilor administrative de conducere a activității economice. O abordare istorică a premiselor tranziției țărilor est-europene la economia de piață necesită evidențierea proceselor și fenomenelor economice, dar și social-politice care au dus la criza generală a sistemului socialist.

După cel de al Doilea Război Mondial în Europa de Est s-a trecut la planificarea centralizată a activității economice. Bazându-se pe o proprietate exclusiv etatizată asupra mijloacelor de producție, statul stabilea ce să se producă și cât să se producă, nelăsând nici un rol mecanismului pieței și prețurilor. Astfel de decizii se luau prin intermediul planului, care stabilea și strategia investițiilor. Planul, aproape exclusiv, evidenția obiectivele cantitative care apoi erau evaluate prin intermediul prețurilor. Sistemul de prețuri era un sistem rigid, stabilit pe cale administrativă neputând reflecta situația reală din economie.

Rezultatele economice ale întreprinderilor erau apreciate pe baza realizării sarcinii cantitative. Structura cointeresării materiale era orientată spre maximizarea producției și depășirea planului în detrimentul eficienței. În calculațiile de costuri capitalul era în mare măsură tratat ca un bun fără valoare din punct de vedere al întreprinderii, situație coroborată cu o rată a dobânzii foarte scăzută și cu un transfer arbitrar al fondului de amortizare la buget.

Într-un astfel de cadru, alocările de capital urmăreau menținerea unei creșteri ridicate a producției, stabilitatea prețurilor și crearea de locuri de muncă, pentru toată lumea. Controlul asupra prețurilor împreună cu diferențierea pe o scară foarte redusă a veniturilor trebuia să asigure o egalizare a nivelului de trai și al bunăstării.

Politica fiscală în cadrul descris nu putea decât să se adapteze planului centralizat, fiind lipsită de funcțiile sale distincte și indirecte, de alocare, distribuie și stabilizare. În esență, bugetul statului, precum și fondurile extrabugetare controlate de ministerele industriale de ramură constituiau simple unelte de planificare pentru efectuarea unui transfer masiv de resurse între întreprinderi. Printr-un sistem elaborat de taxe pe cifra de afaceri specifice producției și subvenții acordate prețurilor stabilite prin plan, bugetul a devenit un instrument de redistribuire. Veniturile, respectiv cheltuielile bugetare în țările est-europene reprezentau 50-60% din PIB (excepție făcând URSS și Iugoslavia, unde ponderea lor era mai redusă), depășind cu circa 10% ponderea acestora în oricare din piețele Pieței Comune. Eliminând din totalul veniturilor categoriile de resurse care pot fi estimate ca venituri aferente capitalului de stat, respectiv din totalul cheltuielilor majoritatea subvențiilor și a cheltuielilor de capital, acești indicatori agregați scad sub nivelul celor din țările Pieței Comune. Dacă s-ar elimina anumite supraevaluări la nivel de întreprinderi s-ar putea obține (în final o mai bună aproximare a gradului real în care statul distribuie bunurile publice și serviciile.

Orientările de bază și cerințele politicii bugetare au fost determinate în mare măsură de structura veniturilor și a cheltuielilor bugetare, ca și de cadrul

instituțional creat pentru implementarea prevederilor bugetului. În partea de venituri figurau prelevările din beneficii, ICM și CAS.

Salariile mici ca și ratele dobânzilor scăzute au condus la o tendință de supraevaluare a beneficiilor nete ale întreprinderilor care erau bineînțeles, transferate la buget. ICM și subvențiile erau definite ca diferență între prețul cu ridicata stabilit pe cale administrativă și prețul cu amănuntul.

Comprimarea salariilor și a câștigurilor din muncă au lăsat puțin spațiu impozitelor pe venituri care s-au repercutat asupra câștigurilor liber-profesioniștilor, artiștilor, meseriașilor, reducându-le la nivelul celor din sectorul public.

Efectuarea comerțului exterior pe calea administrativă în cadrul CAER, nu a permis formarea de acumulări provenind din taxele vamale.

Decalajele dintre prețurile interne și prețurile externe au avut ca efect acumulări de venituri sau plăți de subvenții în activitatea de comerț exterior prin așa numitul fond de egalizare. Gradul înalt de concentrare a activității economice într-un număr mic de întreprinderi de stat și respectarea riguroasă a prevederilor planului au facilitat controlul și plata impozitelor și taxelor la buget. În partea de cheltuieli, subvențiile și cheltuielile privind asigurările sociale aveau o pondere determinantă, fiecare ajungând la 20-60% din totalul cheltuielilor bugetare sau la 15% din PIB. Acordarea subvențiilor avea ca scop susținerea prețurilor unor bunuri de consum și a anumitor materii prime și materiale consumate în industrie. Cheltuielile privind asigurările sociale se refereau la pensii, indemnizații pentru incapacitate temporară de muncă, alocații pentru copii. Majoritatea cazurilor nu includea ajutoarele de șomaj, deoarece statul garanta un loc de muncă pentru oricine.

Tot prin intermediul bugetului s-a realizat cea mai mare parte a investițiilor, cheltuielile privind efectuarea lor având o pondere însemnată în totalul cheltuielilor bugetare.

Sistemul de venituri și cheltuieli bugetare, moștenit nu răspunde cerințelor economiei de piață. Cheltuielile trebuie să fie orientate spre noi obiective, în timp ce prevederile la impozite trebuie să fie adaptate noilor realități.

Este necesară examinarea amănunțită a tuturor elementelor sistemului fiscal. De exemplu, impozitul pe profit este, în general, privit ca un transfer la buget a surplusurilor întreprinderilor de stat potrivit mijloacelor lor individuale. În același timp exonerările și scutiile lezează eficiența mobilizării veniturilor la buget. Ratele discriminatorii ale impozitului pe venit, aplicate sectorului privat nu sunt conforme

Impozitul pe circulația mărfurilor neputându-se adapta unui sistem de prețuri preponderent libere, necesită, într-o primă etapă, restructurări, urmând a fi apoi înlocuit cu taxa pe valoarea adăugată.

Componentă esențială a veniturilor bugetare, impozitul ui. profit este supus în perioadă de tranziție unei eroziuni puternice. Unitățile economice beneficiind de descentralizare sunt tentate să exercite o mai mare autonomie în

conducerea fluxurilor lor de lichidități și să se opună unor transferuri ample de profituri către buget.

Privatizarea implică la rândul ei, noi tendințe în domeniul fiscalității. Prin mărirea impozitului pe profit, pus în sarcina sectorului privat se încearcă o aliniere la nivelul fiscalității sectorului de stat, fapt care nu este de natură să stimuleze dezvoltarea primului. Agenții economici cu capital privat nu pot decât să constate, în condițiile unor cote înalte ale impozitului pe profit, avantajele practicării evaziunii fiscale. În aceste condiții întreprinderile de stat pot exploata imperfecțiunile din sistemul de impozitare ale întreprinderilor private prin manipularea prețurilor de transfer în-casând profituri suplimentare. Imperfecțiunile menționate pot să provoace și o diferențiere accentuată a veniturilor în societate, știut fiind faptul că aceasta era foarte limitată în economiile socialiste.

Abandonarea mijloacelor directe de egalizare a veniturilor prin politica salarială și controlul prețurilor impune asigurarea unei echități exclusiv prin intermediul pârgurilor fiscale. Analizând partea de cheltuieli a bugetului în trecutul apropiat se poate constata că acestea erau atrase în scopul urmăririi sarcinilor, stabilite prin plan. Astfel, sistemele de gestionare a cheltuielilor nu erau afectate încurajării elaborării unor bugete flexibile pentru obținerea unei eficiențe ridicate a investițiilor. Se poate afirma în acest context; activitatea desfășurată de întreprinderile de stat era orientată preponderent spre respectarea sarcinilor de plan și acoperirea subvențiilor și plăților de ICM prin producția realizată, în detrimentul indicatorilor de eficiență și profitabilitate.

Autoritățile sunt implicate în mecanismul economic prin intervenții sub formă de subvenții și taxe, un exemplu constituindu-l menținerea, o bună bucată de timp, a unei rate de schimb ridicate a monedei naționale și a ratei dobânzii sub nivelul mediu al ratei inflației.

În perioada de tranziție la economia de piață restructurarea și stabilizarea sunt îngreunate de pierderile din activitatea de comerț exterior, datorate aprovizionării cu materii prime la prețurile pieței mondiale și a scăderii volumului exporturilor.

Acestea au condus la deficitul balanței de plăți și la o puternică devalorizare a monedelor naționale.

În decursul procesului de reformă economică trei elemente sunt supuse ajustărilor: cursul valutar, rata dobânzii și prețurile,

Măsurile respective pot să genereze perturbări ale fluxurilor financiare cu implicații directe asupra bugetului. Dacă aceste efecte nu sunt prompt atenuate s-ar putea ajunge la o destabilizare accentuată a economiei. Astfel, o politică de depreciere a monedei naționale, deși creează condiții pentru echilibrarea balanței de plăți, poate provoca și fenomene negative prin creșterea prețurilor interne și a celor de import, conducând la o redistribuire nedorită a activelor și veniturilor. Consecințe similare pot fi urmări ale creșterii bruște a ratei dobânzii.

Pentru contracararea unor astfel de efecte este necesară utilizarea, în perioada de tranziție, a unor instrumente fiscale, deoarece în procesul de restructurare a economiei, instrumentele monetare și de credit sunt insuficiente.

Politica fiscală contribuie în perioada de tranziție la restructurarea bugetului. Acesta trebuie să ofere stimulente în direcția întăririi sectorului privat și să contribuie la progresul economic, la modernizarea infrastructurii. Deoarece este dificilă promovarea schimbărilor în structura instituțiilor financiare, a bugetului și sistemului de impozite și taxe locale într-un interval de timp scurt, politica fiscală trebuie să ia în considerare aceste aspecte. Restructurarea trebuie să se desfășoare permițând menținerea colectării veniturilor și acțiunea principalelor funcții. Este necesară utilizarea unor instrumente fiscale temporare pe termen scurt, pentru asigurarea stabilității în economie și pentru a se putea asigura creșterea și diversificarea ofertei, permițând restructurarea de ansamblu a politicii fiscale.

O primă măsură în domeniul impozitelor trebuie să elimine discriminările din impozitarea sectorului privat pentru a încuraja dezvoltarea rapidă a acestuia. Totodată liberalizarea prețurilor trebuie să fie însoțită de modificarea sistemului de impozitare indirectă, prin înlocuirea impozitului pe circulația mărfurilor cu taxa pe valoarea adăugată, ceea ce echivalează cu una sau două cote de impozit. Tot în această etapă se impune și renunțarea la excepții și privilegii pentru diferite obiecte ale impozitării.

O altă măsură necesară de la bun început este reforma organelor administrației de stat și, îndeosebi, a organelor financiare pentru așezarea sarcinilor fiscale în cadrul oferit de economia de piață. Chiar dacă aceasta se constituie într-un proces de durată, mergând până la câțiva ani, deoarece necesită o reorganizare amplă și recalificări de personal, o serie de elemente noi se pot introduce într-un timp relativ scurt. Astfel, trebuie introduse sisteme de evidență mai eficiente, prin utilizarea tehnicii moderne de calcul, precum și sisteme adecvate de cointerese a funcționarilor publici.

De asemenea, este necesară adaptarea modalităților de finanțare a deficitului bugetar și de gestionare a masei monetare la cerințele economiei de piață. Bugetul nu poate fi în nici un caz alimentat prin emisiunea monetară, deoarece nu se mai pot practica economii forțate pentru compensare.

În acest context unitățile bugetare trebuie să se adapteze noilor cerințe. Agenții economici nu mai pot să obțină lichidități în depozite bancare, paralel cu existența unor debite mari față de sistemul bancar, deoarece diferența dintre dobânda la depozite și dobânda la împrumuturi este în creștere. Cu alte cuvinte, trebuie să se renunțe la gestionarea datoriilor prin compensări și contractări de noi împrumuturi.

Este aproape unanimă aprecierea, potrivit căreia în primele etape ale reformei economice, bugetul trebuie utilizat pentru retragerea lichidităților din economie sau cel puțin pentru a nu contribui la creșterea volumului acestora și pentru dimensionarea necesarului de resurse pentru revigorarea economiei. În acest context trebuie acordată atenție și problemei stabilizării depozitelor bancare. În special, datorită implicațiilor asupra bugetului. Liberalizarea prețurilor coroborată cu restricții în domeniul fluxurilor monetare trebuie realizată astfel

încât să nu faciliteze fenomenul inflaționist. Pentru a elimina aceasta se poate apela la reforma monetară și la creșterea ratei dobânzii. Prima modalitate, evitată în țările est-europene, constă în aplicarea unui impozit de 100% asupra disponibilităților bănești, sumele rezultate putând constitui resurse pentru privatizare. Cea de a doua abordare este mult mai atractivă, deoarece micșorează potențialul efectelor inflaționiste, ca urmare a liberalizării prețurilor.

Totuși nu este exclusă creșterea sarcinii serviciului datoriei publice, fiind necesare, pe lângă măsuri de compensare și rate mai ridicate ale dobânzilor la împrumuturile acordate de guvern și finanțări prin emisiune de monedă, care generează efecte inflaționiste.

Ca urmare a măsurilor de descentralizare a conducerii activității economice promovate în cadrul tranziției își fac apariția o serie de dezechilibre la nivel macroeconomic care implică intervenția statului prin intermediul unei politici bugetare austere. Se poate apela la limitarea cantitativă a creditelor bancare, la un moratoriu asupra investițiilor realizate din veniturile statului, menținând doar finanțarea celor în curs, până la stabilirea prețurilor, precum și la controlul asupra salariilor și a celorlalte venituri ale populației. Cu ajutorul pârghiei bugetului se poate acționa și asupra volumului producției, evitându-se scăderea excesivă a acesteia în cazul producției bunurilor de consum, deoarece prin apariția unor piețe alternative prețurile pot să urmeze o evoluție necontrolată. Este de dorit și evitarea apariției unor diferențieri mari între salariile diferitelor categorii de personal din sectorul de stat. Pe măsură ce liberalizarea prețurilor încalcă subvențiile deci, și cheltuielile bugetare aferente lor, prețurile cresc, creșterea respectivă putând fi compensată prin garantarea unor venituri suplimentare corespunzătoare. Prin aplicarea acestor măsuri se extinde sfera opțiunilor individuale, creându-se premisele creșterii eficienței în toate domeniile de activitate. Pe termen scurt, apare fenomenul de diminuare a veniturilor reale ale populației, care se va reduce în timp, ca urmare a creșterii productivității muncii și a relansării activității economice.

Liberalizarea prețurilor poate să genereze efecte contradictorii în sfera producției și a situației financiare a întreprinderilor, a populației, și în cele din urmă, asupra sistemului bancar.

Bugetul statului, prin partea de cheltuieli, poate avea un rol important în atenuarea temporară a câtorva din efectele mai puternice. Un exemplu îl constituie necompetitivitatea unor sectoare industriale, care în trecut, erau protejate prin subvenții, în prezent, suportând din plin șocul liberalizării din sfera comerțului. Pentru respectivii agenți economici devalorizarea monedei naționale și limitarea creșterii excesive a salariilor sunt insuficiente pentru a le face viabile în noua conjunctură, dată fiind ponderea ridicată a importurilor în structura producției lor și dificultatea găsirii unor parteneri externi în locul celor din defunctul CAER.

Totuși, este posibil ca limitarea alocărilor de resurse pentru industrie să favorizeze restructurarea ei și să ducă la creșterea gradului de adaptabilitate pe piață a unor întreprinderi.

Desfășurarea în bune condiții a acestui proces reclamă timp și resurse. Numai prin eliminarea distorsiunilor din sistemul de prețuri este posibilă redimensionarea alocării resurselor pe termen scurt. Pe parcurs pot să apară unele accidente datorate stadiului incipient în care se află piețele capitalului și ale creditului.

Măsurile adoptate în cadrul acestui segment al reformei economice vizează restructurarea subvențiilor, introducerea de taxe vamale asupra importurilor care concurează producția internă, încasările la buget putând fi utilizate pentru finanțarea altor obiective ale tranziției.

Un alt element esențial al politicii economice îl constituie dimensionarea ratei dobânzii, aceasta fiind în mod obiectiv cheia mecanismului asigurării unei alocări mai eficiente a capitalului și a stimulării agenților economici privați. Creșterea ratei dobânzii la creditele pentru construcții de locuințe influențează negativ situația financiară a populației, dar aceasta poate fi compensată prin practicarea unor dobânzi mai mari și la depunerile populației, precum și sub forma compensațiilor la salarii. La creditele acordate agenților economici este mai indicată practicarea unei rate mai scăzute a dobânzii, ceea ce înseamnă o subvenționare a acestora, deoarece în cazul unor dobânzi ridicate apare fenomenul capitalizării acestora, în consecință nu se pot distinge întreprinderile cu dificultăți temporare de cele aflate permanent într-o situație financiară nefavorabilă, ajungându-se la pierderi însemnate pentru sectorul bancar, datorită incapacității de plată a acestor din urmă întreprinderi.

Este necesară inițierea de cheltuieli pentru sprijinirea creării unei infrastructuri economico-administrative care să favorizeze creșterea exporturilor și să încurajeze aflulul de investiții străine.

O cerință importantă este structurarea sistemului bancar pentru a se putea răspunde nevoilor sectorului productiv, și în primul rând, a celui privat productiv. Aceasta impune calificarea și reciclarea personalului propriu și eliminarea elementelor care îngreunează activitatea bancară.

În aceste condiții bugetul are de acoperit o parte însemnată a costurilor generate de aceste măsuri, în primul rând în privința activelor neperformante ale băncilor, care conduc la cheltuieli bugetare cu dobânzi ridicate.

Deoarece situația financiară a întreprinderilor o determină pe cea a băncilor, restructurarea sistemului financiar și creșterea competitivității sistemului bancar trebuie, mai degrabă, să urmeze, decât să prevadă restructurarea sectorului productiv și reforma prețurilor.

Privatizarea sectorului de stat nu implică, în mod normal, cheltuieli bugetare. Aceasta depinde totuși în mare măsură de situația financiară a întreprinderilor de stat, sectorul privat dorind achiziționarea celor rentabile.

În perioada de tranziție cresc cheltuielile privind asigurările sociale, materializate în ajutorul de șomaj și alte forme specifice. Pe termen mediu, sistemul asigurărilor sociale trebuie să se adapteze caracteristicilor și nevoilor unei economii de piață, unde crește diferențierea veniturilor pentru diferite categorii de

populație și se amplifică fenomenele de pauperizare și șomaj. Diferențierea veniturilor are drept consecință creșterea eficienței unor plăți, cum ar fi de exemplu, alocațiile pentru copii și Maternitate care trebuie acordate exclusiv categoriilor de populație cu venituri scăzute, dispărând universalitatea acestor cheltuieli.

Stimularea producției, și prin intermediul acesteia a ofertei, se poate realiza numai printr-o mobilizare eficientă a veniturilor. Modificarea unor elemente din structura cheltuielilor întreprinderilor, cum ar fi subvențiile pentru materii prime și unele componente ale salariilor, trecute în sarcina acestora este de natură să reducă veniturile întreprinderilor și automat și transferurile de profit (sub forma impozitelor) spre buget. Veniturile bugetare scad odată cu scăderea veniturilor întreprinderilor ca o consecință a perturbărilor în activitatea acestora, însoțite de scăderea productivității muncii. Liberalizarea prețurilor nu poate produce o creștere echivalentă a încasărilor întreprinderilor, deoarece o parte a veniturilor din vânzarea producției vine să înlocuiască subvențiile și să acopere creșterea costurilor.

Cota parte a profiturilor agenților economici scade, chiar dacă salariile nominale cresc mai puțin decât prețurile cu amănuntul.

Ca urmare a descentralizării conducerii activităților economice, apare în mod ferm tendința ca întreprinderile să rețină cât mai mult din venituri la dispoziția lor, tendință amplificată de modificările intervenite în sistemul de evidență contabilă și în cel de impozitare. Modificarea evidenței contabile duce la recucerea impozitului pe profit, deoarece cheltuielile cu dobânzile, nedeductibile în trecut, devin deductibile și deoarece se acordă o atenție sporită delimitării și includerii în costuri a tuturor cheltuielilor pasibile de un astfel de regim.

Pentru contracararea unor astfel de tendințe de reducere a venitului impozabil se impune o reglementare strictă a evidenței contabile, adoptarea unui nou sistem de impozitare, cu cote mai scăzute. Totodată este necesară adaptarea unor măsuri speciale pentru a asigura un transfer adecvat de resurse de la agenții economici cu capital de stat. Deoarece statul rămâne o bună perioadă de timp deținătorul principal de capital al întreprinderilor mari și mijloci, el trebuie să fie abilitat să încaseze, pe lângă impozitul pe profit, o parte din profitul net, sub formă de dividende.

Este posibilă obținerea unor resurse la nivelul bugetului și prin impozitarea unor venituri întâmplătoare, care pot fi identificate în încasările din anumite exporturi și în lichidările de mijloace fixe excedentare ale întreprinziilor lor.

De asemenea, o importantă sursă de venit bugetar o poate constitui impozitul pe veniturile din dobânzile înalte care apar la deținătorii de mari impozite bancare, precum și pe profiturile bancare mai mari rezultate din dobânzile înalte la creditele pe termen scurt.

Poate fi mărită sarcina fiscală a populației în privința consumului de produse petroliere.

Și deoarece, într-o economie de piață apar numeroase ocazii pentru obținerea de venituri bănești, sistemul fiscal trebuie să joace un rol mai important în realizarea unei distribuiri echitabile a veniturilor.

În afara impozitării progresive a veniturilor individuale trebuie avute în vedere diferite forme de impozitare a câștigurilor din capital. Apelarea la aceste mijloace trebuie oarecum limitată în primele faze ale tranziției pentru a nu inhiba inițiativa particulară.

Angajarea pe calea tranziției spre economia de piață reclamă o transformare fundamentală a economiei și dezvoltarea unor noi relații de producție. Cerințele de baza în aceasta direcție se referă la liberalizarea prețurilor și a pieței, la libertatea de acțiune a agenților economici, la restructurarea sistemului bancar, la modificări esențiale ale politicii fiscale și bugetare. Acestea din urmă joacă un rol important în asigurarea echilibrului macroeconomic și a unor condiții favorabile relansării activității economice pe mai multe baze, precum și evitarea unor distorsiuni și sfera socială, generatoare de instabilitate politică.

II. Analiza instrumentelor de impozitare folosite în România, din perioada 1990-1991

Sistemul de impozite al României a fost constituit timp de decenii și s-a dezvoltat ca o componentă a modelului administrativ de conducere, construcția și structura sa fiind integrate într-un centru și în excesiv tipic unei economii socialiste,

La fel ca în celelalte economii fost centralizate sistemul de impozite conține încă o serie de imperfecțiuni din punctul de vedere al funcțiilor pe care trebuie, să le îndeplinească impozitele într-o economie de piață.

Obiectivele reformei fiscale sunt numeroase și, desigur, nu se pot înlătura deodată toate neajunsurile existente. Aceasta și din cauză că nu putem evalua exact conexiunile interne și externe ale viitoarei noastre evoluții economice, precum și efectele introducerii mecanismului pieței, în special, în condițiile în care vor persista și vor dispărea lent elementele și instituțiile vechiului mecanism administrativ de conducere.

Suntem doar în faza unor imagini brute, asupra formei și structurii viitorului sistem de impozitare.

În timp ce economiile de piață dezvoltate își pot permite o armonizare fină a mecanismului impozitelor și punerea acestora în concordanță cu prioritățile politicii economice, noi suntem în situația opusă, principalele motivații ale reformei impozitelor fiind: asigurarea compatibilității sistemului de impozite cu mecanismul de piață (ceea ce suscită eliminarea impozitelor și taxelor specifice economiei centralizate); asigurarea prin sistemul de impozite indirecte a liberei circulații a capitalurilor, produselor și serviciilor (pentru eliminarea dublei impuneri); asigurarea unui raport echilibrat între PIB și sarcina fiscală, care să favorizeze acumularea și cererea agregată.

În acest context, s-au produs urcătoarele schimbări generale:

- tratamentul nediferențiat al agenților economici indiferent de forma de proprietate;
- stimularea agenților economici nou-înființați prin acordarea de facilități fiscale, în funcție de obiectul de activitate;
- participarea tuturor agenților economici la formarea veniturilor bugetului de stat;
- introducerea impozitului pe profitul realizat de agenții economici, prin eliminarea vechiului sistem de vărsăminte din beneficii;
- practicarea unui nou sistem de impozitare pe circulația mărfurilor, din care a crescut baza și mărimea acestor venituri, introducându-se aspecte structurale care să faciliteze aplicarea taxei pe valoarea adăugată;
- practicarea impozitului pe veniturile individuale obținute din munca prestată la locurile unde aceasta a fost realizată;
- modificarea unor taxe cu caracter fiscal și nefiscal și introducerea de noi taxe pe activitățile desfășurate în domeniul economico-social.

Întreaga reformă a impozitelor se defalcă în câteva etape, prima dintre ele aflându-se în desfășurare. Urmărindu-se obiectivele reformei, în perioada anilor 1990-1991, s-au revizuit și s-au introdus noi impozite prin adoptarea legilor care le reglementează.

1.1. Astfel, o primă acțiune întreprinsă în contextul reformei fiscale a fost aceea de revizuire a impozitului pe circulația mărfurilor - impozit specific economiei centralizate, care în etapa actuală de tranziție continuă să se aplice, operându-se asupra formei moștenite anumite îmbunătățiri, menite să-l apropie treptat de caracterul economiei de piață, până la înlocuirea lui definitivă cu taxa pe valoarea adăugată.

Hotărârea Guvernului nr.1109/1990, dorind să facă trecerea spre o impunere specifică (în ceea ce privește conținutul economic și funcțiile) economiei de piață a determinat comparativ cu sistemul anterior:

- lărgire substanțială a bazei de impunere de la bunurile finale produse în țară și destinate consumului intern, la toate bunurile și serviciile (exporturile sunt totuși exceptate)
- o simplificare a structurii cotelor și schimbarea aplicării acestor cote de la cea specifică la cea de valoare (ad valorem).

Totodată pentru a reduce impactul negativ al acumulărilor în cascadă, cotele de impozit pentru bunurile intermediare sunt considerabil mai scăzute decât cele pentru bunurile finale.

Principalele prevederi ale hotărârii menționate sunt:

- ICM-ul este un impozit obligatoriu pentru unitățile plătitoare de impozit. Plătitori ai acestui impozit sunt: persoanele juridice asociațiile familiale care prin actul legal de constituire sau prin autorizații eliberate în acest scop au

dreptul să producă, să importe sau să comercializeze produse, să execute lucrări ori să presteze servicii.

Obiectivul ICM-ului cuprinde:

- vânzările produselor de orice fel, deținute în țară;
- produsele din import;
- realizările unităților de alimentație publică;
- serviciile prestate și lucrările executate pentru terți, la intern;

Sunt exonerate de la plata ICM-ului:

- produse ale industriei extractive, cu excepția țițeiului, gazelor naturale și sării;
- energia electrică și termică;
- produsele agricole;
- produsele livrate la rezerva de stat;
- produsele de tehnică militară;
- produsele achiziționate de către unitățile comerciale la prețuri cu ICM și revândute ca atare;
- produsele și serviciile utilizate în consum propriu; sunt scutite de plata ICM unitățile de nevăzători, iar cele de invalizi beneficiază de o reducere a cotelor de impozit cu 50%.

Cotele de impozite stabilite prin Hotărârea 1109/1990 diferă în funcție de importanța, rolul, destinația produselor respective în cadrul economiei și de obiectivele politicii economice a Guvernului. Astfel, cote mai reduse se aplică, în special, mijloacelor de muncă: utilaje, echipamente energetice, miniere, nave maritime și fluviale (1%), rulmenți și organe de asamblare, motoare electrice (2%), precum și unor materii prime materiale, combustibili, păcură, combustibili petrolieri lichizi, fire și fibre finite (3%), ciment, var, ipsos (2%).

Cote mai mari se aplică bunurilor de consum: bunuri de uz casnic și gospodăresc, fabricate de industria construcțiilor de mașini (10%), radioreceptoare, radiocasetofoane, televizoare {8%}, cosmetice (10%), confecții din piele, încălțăminte, tricotaje (2%),

Produsele alimentare erau impuse cu cote de la 3% până la 60%, cele cu cota redusă fiind de strictă necesitate (la carne, lapte, zahăr, pește), pe când produsele la care se stimulează reducerea consumului sunt impuse cu cote ridicate (alcool rafinat și băuturi din sunt 40%, bere 60%, cafea 50%, țigărete 50%).

Modul de calcul al ICM-ului prevăzut prin această Hotărâre este următorul:

- la produsele și serviciile interne, ICM-ul se calculează aplicând cota impozitului asupra prețului cu care se livrează sau se comercializează produsele și respectiv, asupra prețului de deviz sau tarifului, după caz;
- la produsele din import, utilizate de agenții economici pentru nevoile proprii se aplică cotele de ICM asupra valorii de ramură a produselor

respective, iar pentru produsele din import revândute la intern se aplică cota asupra prețului de vânzare.

ICM-ul se datorează, conform acestei hotărâri, din ziua încasării contravalorii produsului, lucrării executate sau serviciului prestat și se varsă la bugetul statului, semidecadal.

Ultima perfecționare adusă ICM-ului, în perioada 1990-1991, care a cuprins mai multe revizuri parțiale ale acestui impozit o constituie hotărârea Guvernului nr.779/15 noiembrie 1991, intrată în vigoare la 1 decembrie 1991, act prin care se instituie un nou impozit în sistemul nostru fiscal: accizele { taxa de consum specifică economiei de piață).

Pe lângă reglementările anterioare ramase în vigoare această nouă hotărâre prevede că persoanele juridice și fizice care produc mărfuri și le livrează la export pot solicita Ministerului Economiei și Finanțelor restituirea impozitului pe circulația mărfurilor, cuprins în prețul principalelor materii prime, materiale și semifabricate încorporate în mărfurile respective. Ce asemenea, pentru produsele cumpărate de agenții economici autorizați, care efectuează operațiuni de import-export de la producătorii interni, la prețuri care cuprind ICM-ul, în scopul vânzării la export impozitul se restituie importatorilor.

Impozitul se calculează în aplicarea cotelor din anexa Hotărârii, asupra prețurilor cu care se livrează produsele și respectiv, asupra prețului de dezin, a tarifului sau încasărilor.

Față de actul juridic anterior, actuala hotărâre extinde baza de impozitare a ICM-ului, dând totodată un caracter mai unitar sistemului cotelor (cota minimă devine 3%, cota maximă se reduce la 15%).

La unele produse ICM-ul este înlocuit cu un nou gen de taxe specifice economiei de piață - accizele, a căror cotă se apropie valoric de cotele inițiale ale ICM-ului.

Categoria specifică a produselor cărora li se aplică accize, începând cu 1 decembrie 1991, cuprinde: alcool rafinat (30%), țuică (60%), vinuri (40%), băuturi spirtuoase, inclusiv lichioruri (60%), băuturi pe bază de vin (60%), vin spumos, vermut (60%), țigarete (50%), confecții blănuri (30%), mobilier sculptat (50%), articole din cristal (40%), bijuterii (30%), verighete din aur (45%), gaz metan (36%). Pentru aceste produse se prevede că până la introducerea taxei pe valoarea adăugată nu se datorează ICM. Totodată, se menționează că accizele sunt cuprinse în prețurile cu care se livrează produsele și se calculează prin aplicarea cotelor procentuale asupra acestor prețuri.

1.2. Un impozit de mare importanță - impozitul pe profit a fost introdus în sistemul nostru fiscal, ca urmare a adoptării și aplicării legii nr. 12/1991. Fiind un impozit specific economiei de piață el vine să înlocuiască celelalte forme de prelevare a beneficiului la bugetul statului, existente până atunci.

Plătitorii impozitelor sunt regiile autonome, societățile comerciale, organizațiile cooperatiste, instituțiile financiare și de credit, alți agenți economici organizați ca persoane juridice, inclusiv cele cu capital străin, precum și unitățile

economice ale altor persoane juridice, române sau străine, care realizează profituri din activitatea desfășurată, denumite prin aceasta lege unități plătitoare de impozit.

Modul de calcul al impozitului era prin mai multe cote progresive, diferențiate în funcție de mărimea profitului unității plătitoare de impozit.

Progresivitatea cotelor era foarte accentuată, cota limită maximă ajungea până la 77%.

Baza impunerii coincide cu sursa impozitului, fiind reprezentată de profitul impozabil determinat ca diferență între veniturile încasate din activitatea de bază și alte activități și cheltuielile totale aferente activității desfășurate.

În veniturile totale încasate pentru determinarea profitului impozabil se cuprind: realizările obținute de agenții economici din activitatea de producție, prestări de servicii, executări de lucrări, desfacerea mărfurilor, achiziții, concesiunea și subconcesiunea de activități economice, închirieri de bunuri, locații de gestiuni, din participarea la capitalul altor societăți comerciale, din dobânzi și penalități, subvenții de la bugetul administrației centrale de stat sau de la bugetele locale, după caz, precum și venituri din orice alte surse.

Cheltuielile care se scad pentru determinarea venitului impozabil sunt următoarele:

- cheltuieli aferente activității desfășurate corespunzător veniturilor încasate, care potrivit reglementărilor legale se evidențiază în costurile agenților economici;
- taxa pentru folosirea terenurilor proprietate de stat;
- cheltuielile cu pregătirea profesională și practica în producție;
- sumele utilizate pentru cumpărarea de acțiuni;
- sumele plătite pentru contractele de cercetare ce au ca obiect programele prioritare de interes național;
- comisioanele plătite agenților economici cu activitate de comerț exterior;
- cheltuieli de protocol;
- alocația pentru copii, plătită de agenții economici;
- prelevări la fondul de rezervă și la alte fonduri speciale;
- pierderile din anii precedenți;
- prelevările și donațiile făcute în scopuri umanitare;
- alte cheltuieli.

Înființarea de noi unități private se stimulează prin exonerarea de la plata impozitului pe profit a următoarelor unități:

- unitățile din industrie, agricultură și construcții pentru o perioadă de cinci ani de la data înființării;
- unitățile din domeniul explorării și exploatării resurselor naturale, al comunicațiilor și transporturilor, pentru o perioadă de trei ani de la data înființării;

- unitățile prestatoare de servicii pentru o perioadă de un an de la data înființării.

Aceste prevederi nu se aplică regiilor autonome și societăților comerciale cu capital integral de stat.

În cazul în care aceste unități își încetează activitatea într-un interval de timp mai mic decât cel pentru care sunt scutite de plata impozitelor, de la data expirării perioadei pentru care se aplică scutirea de impozit, acestea au obligația de a vira la buget impozitul pe profit, calculat pentru întreaga perioadă de scutire.

Se mai exonerează de la plata impozitului și organizațiile un nevăzător și de invalizi, asociațiile persoanelor handicapate și unitățile lor economice, precum și asociațiile de binefacere, prin aceasta, impozitul pe profit satisfăcând și principiile cu caracter social ale impunerii.

De o mare importanță, în această etapă - reinvestirea profitului obținut pentru lărgirea și modernizarea bazei tehnico-materiale, a tehnologiilor de fabricație sau extinderea activității, precum și pentru investiții destinate protejării mediului înconjurător este stimulată prin acordarea unei reduceri de bani la impozitare, pentru ca sumele echivalente reducerii să fie folosite cu aceeași destinație.

Pentru a reduce tendința părții străine din societățile comerciale cu capital parțial sau integral străin, de a-și transfera profitul care i se cuvine în străinătate, acesta se impozitează cu o cotă ce 10% și se suportă de către aceasta.

Potrivit unei hotărâri a Guvernului, care a intrat în vigoare începând cu 1 ianuarie 1991, anumite prevederi ale Legii impozitului pe profit se modifică, cea mai importantă fiind cea referitoare la cotele de impunere.

Deoarece progresia înaltă a tranșelor de venit, în loc să cuca la stimularea plătitorului de impozit, la creșterea încasărilor din impozite a determinat ca și în alte țări, pe lângă alte neajunsuri, și pe cel al evaziunii fiscale, s-a renunțat la aceasta, stabilindu-se doar două cote progresive:

- 30% pentru profitul impozabil de până la 1.000.000 lei;
- 45% pentru partea din profitul impozabil ce depășește un milion lei.

Prin această caracteristică impozitul pe profit aplicat la noi, se apropie de sistemul țărilor dezvoltate, precum și de cel al țărilor aflate în tranziție, care au ca trăsătură comună o progresivitate redusă a scării de impozite. Acest sistem va constitui un stimulent și pentru atragerea capitalului străin, asemenea cote practicându-se și în celelalte țări est-europene, aflate într-o acerbă concurență pentru acest capital (Polonia - cotă maximă 40%; Ungaria - două cote de 35 și respectiv 40%; Cehoslovacia 55%).

1.3. Odată cu introducerea hotărârii Guvernului nr. 127/1991 prin care se frânează tendința societăților comerciale cu capital majoritar de stat, de a acorda salarii peste o anumită limită, s-a conceput și se aplică un impozit progresiv asupra depășirilor salariilor individuale, impozit pe care îl abordăm în acest context.

Impozitul suplimentar se calculează pentru fiecare salariat căruia i s-a fixat prin contractul individual de muncă un salariu individual de bază, peste cel prevăzut în anexa Hotărârii, în raport de postul ocupat și de gradul de depășire al salariului de bază prevăzut în anexa.

Sumele reprezentând impozitul suplimentar suportat de unitățile plătitoare de salarii pentru angajații încadrați peste limitele prevăzute de hotărâre se livrează la bugetul statului.

Prin aceeași Hotărâre, se prevede ca dacă ponderea adaosurilor și sporurilor la salariul de bază, în totalul salariilor de bază este mai mare de 20%, diferența respectivă se calculează și se cumulează cu profitul impozabil.

Valoarea astfel rezultată se impozitează în condițiile prevăzute de Legea nr. 12/1981, privind impozitul pe profit.

De la 1 ianuarie 1992, potrivit unui proiect de hotărâre al Guvernului, privind sistemul de stabilire a fondului de salarii la societățile comerciale cu capital majoritar de stat, se va modifica și modul de aplicare a impozitului suplimentar. Altfel, societățile comerciale care utilizează un fond pentru plata salariilor, mai mare decât cel stabilit conform hotărârii, plătesc lunar un impozit suplimentar determinat în raport cu gradul de depășire atins, cumulat de la 1 ianuarie 1992.

Impozitul suplimentar se stabilește ca diferență între impozitul calculat pentru depășirea fondului total destinat plății salariilor, cumulat de la 1 ianuarie 1991, și cel efectiv, plătit până în luna respectivă.

Cotele de impozit, aplicate asupra depășirii fondului total destinat plății salariilor sunt:

- 20% pentru depășirea fondului de salarii cu până la 5%;
- 50% pentru depășirea fondului de salarii între 5-10%;
- 100% pentru depășirea fondului de salarii între 10-15%;
- 200% pentru depășirea fondului de salarii între 15-20%;
- 500% pentru depășirea fondului de salarii peste 20%.

Asemenea impozite se aplică cu eficiență și în alte țări aflate în tranziție (Polonia), acesta constituind un instrument temporar până la introducerea disciplinei financiare sau a unei politici a veniturilor.

În ordinea cronologică a reformei fiscale, a urmat introducerea impozitului pe salarii, ca o necesitate de repartizare echitabilă a sarcinii fiscale asupra contribuabililor, reprezentând un prim pas în reforma fiscalității, referitoare la populație.

Imperfecțiunile și incorectitudinile sociale ale Legii nr.32 din 29 martie 1991, privind impozitul pe salarii, intrată în vigoare la 1 aprilie 1991, vor fi înlăturate prin introducerea în viitor a impozitului pe venitul personal care se aplică în toate țările dezvoltate.

Principalele reglementări cuprinse în această lege se referă la următoarele aspecte:

- a) subiecții și totodată, plătitorii impozitului pe salarii sunt persoanele fizice române sau străine care realizează venituri pe teritoriul României;
- b) obiectul impozitului îl constituie venitul format din următoarele drepturi salariale, primite în cursul unei luni:
- c) salariile de orice fel;
- d) sporurile de orice fel;
- e) indemnizațiile de orice fel;
- f) stimulentele din fondul de participare la profituri, recompensele și premiile de orice fel;
- g) sumele plătite din fondul asigurărilor sociale, în caz de incapacitate temporară de muncă și maternitate;
- h) sumele plătite pentru concediul de odihnă;
- i) orice alte câștiguri primite ca plată a muncii lor, de la persoanele fizice sau juridice la care sunt angajate permanent;
- j) sumele plătite salariaților sub forma de indexare sau compensare, ca urmare a creșterii prețurilor și tarifelor.

La aceasta se adaugă:

- câștigurile salariaților zilieri sau temporari;
- onorariile încasate de avocați în barouri;
- sumele realizate de medici și personalul sanitar de la policlinicile cu plată;
- sumele obținute de colaboratori de orice natură;
- onorariile încasate din expertize de orice fel.

Nu se includ în venitul lunar impozabil și nu se impun:

- a) sumele plătite salariaților în cazul transferării lor în altă localitate;
- b) sumele primite de salariați pentru munca prestată în perioada preavizului de concediere;
- c) ajutoarele ce șomaj;
- d) pensiile de orice fel;
- e) alocațiile pentru copii;
- f) alocațiile de hrană.

Sunt exonerate de la plata impozitului următoarele categorii:

- a) corespondenți de presă străini, cu condiția reciprocității;
- b) elevii, studenții, doctoranzii pentru burse;
- c) invalizii de gradul I și II;
- d) veteranii de război;
- e) urmașii eroilor-martiri ai revoluției, răniții;
- f) militarii în termen, elevii și studenții militari.

Modul de calcul al impozitului pe salarii este cel în cote progresive, compuse (pe tranșe), tranșele de venit lunar și cotele impozitului modificându-se la fiecare indexare a salariilor, aplicată de către Guvern.

Se aplică un regim favorabil exprimat prin reducerea cu 20% a impozitelor următoarelor categorii de persoane:

- persoane cu copii,
- salariați care au avut copii și au decedat;
- soții invalizi de gradul I și II;
- salariați, căsătoriți cu persoane care au copii;
- salariații cu copii înfiați;
- salariații în vârstă de până la 25 de ani.

Impozitul pe salarii se calculează și se reține lunar de către plătitorii salariilor.

1.4. Un nou element care a marcat de curând evoluția reformei fiscale a fost introducerea impozitului pe dividende la societățile comerciale, prin intrarea în vigoare la 16 noiembrie 1991 a Hotărârii Guvernului nr.781/1991.

Acest impozit are un important rol fiscal fiind totodată o cerință a reformei fiscale în adaptarea treptată a sistemului fiscal la cerințele mecanismului economiei de piață. Astfel, impozitul pe dividende s-a introdus ca o nouă formă de prelevare impusă de apariția unei noi surse de venit a agenților economici în economia românească - dividendele.

Pe măsura identificării și recunoașterii a altor surse de venit, acestea se vor supune separat impozitării, pentru ca apoi ele să devină obiectul unui impozit global care să le substituie pe toate cele anterioare și anume impozitul pe venitul personal.

Plătitorii impozitului pe dividende sunt acționarii sau asociații societăților comerciale, indiferent de natura capitalului social.

Obiectul impozitului îl constituie dividendele care revin acționarilor, ele impozitându-se printr-o cotă unică de 10% nivelul redus al cotei reflectând caracterul stimulat al impozitului asupra cumpărării de acțiuni.

La societățile comerciale cu capital integral sau majoritar de stat, dividendele ce urmează a fi supuse impozitării se determină prin deducerea din profitul rămas după plata impozitului aferent a unor părți reprezentând fondul de participare a salariaților la profit, în proporție de până la 5%, precum și al unui fond de dezvoltare destinat modernizării, re tehnologizării, creșterii sumelor proprii de finanțare în proporție de până la 50%.

Prin hotărârea de percepere a acestui impozit se abrogă punctul din Legea nr. 12/1951, privind impozitul pe profit, referitor la scăderea din profitul impozabil a cheltuielilor destinate cumpărării de acțiuni.

1.5. Începând cu aceeași dată 10 noiembrie 1991 a intrat în vigoare și hotărârea Guvernului nr.762/1991 privind impozitele pe sumele obținute din vânzarea activelor societăților comerciale cu capital ce stat.

Impozitul pe vânzarea de active este o sursă importantă de venituri la bugetul statului în perioada de tranziție, când aceste operații sunt numeroase și de valori ridicate. Plătitorii acestui impozit sunt societățile comerciale cu capital se stat care ce țin active și le supun vânzării.

Impozitul are ca obiect sumele obținute din vânzarea activelor asupra cărora se aplică cota de 20%.

În cazul când prin aplicarea acestei cote de impozit, prețul încasat prin licitație s-ar reduce sub valoarea contabilă, actualizată în funcție de influența prețurilor și a uzurii activului vândut, impozitul calculat se diminuează astfel încât această valoare să rămână neschimbată.

Sunt exonerate de la plata impozitului, vânzările de active în cazul când prețul încasat prin licitații se situează sub sau la valoarea contabilă actualizată, în funcție de influența prețurilor și a uzurii activelor vândute.

Hotărârea mai prevede și plata taxei de timbru de o mie de lei, pentru transcrierea, respectiv intabularea la Notariat, a dreptului de proprietate asupra activelor vândute de către societățile comerciale cu capital de stat.

III. Perspectiva cadrului fiscal

1. Orientările de bază în fundamentarea politicii fiscale

Politică fiscală trebuie, concepută și privită ca subsistem al politicii economice, alături de politica bugetară cu care se află în raporturi conexionale și de interacțiune reciprocă, puternice), politica monetară și de credit, politica prețurilor, politica ocupării forței de muncă.

Politică fiscală, ca parte integrantă a politicii economice a satului cuprinde ansamblul reglementărilor privind stabilirea și perceperea impozitelor și taxelor, caracterizând opțiunile statului materiei de impozite și taxe.

În acest context politică fiscală trebuie să realizeze folosire conștientă a întregului ansamblu de instrumente și procedee cu caracter fiscal pentru stabilirea nivelului și structurii prelevărilor obligatorii, operațiilor impozabile, al regimului exonerărilor și al deducțiilor în procesul repartiției produsului social și în special, al venitului național pentru asigurarea rezervelor necesare la bugetul administrației de stat și al administrațiilor locale în scopul realizării obiectivelor politice, economice și sociale din țară.

Ansamblul pârgurilor, procedeele instituțiilor de administrație și reglementărilor fiscale care trebuie perfecționate sau create va trebui să aibă în vedere starea economiei naționale, strategia dezvoltării, necesitatea asigurării circulației libere a capitalului, produselor și serviciilor pe piața internă și internațională, necesitatea integrării economiei românești în economia europeană și mondială.

Politică fiscală evoluează și se perfecționează continuu sub impulsul dezvoltării economice, ea nefiind stabilită odată pentru totdeauna, și se adaptează corespunzător necesităților ivite într-o anumită etapă, în funcție de obiectivele politice, economice și sociale din țară.

Considerăm că, în etapa actuală, indiferent de forțele politice conducătoare se impune a se promova o politică fiscală care să țină seama de situația

economiei românești în vederea influențării agregatelor macroeconomice și pentru crearea unui sistem fiscal modern, urmărind ca într-o etapă de perspectivă să fie elaborată problema nuanțării politicii fiscale, în funcție de platformele economice existente la un moment dat. Rolul și sarcinile politicii fiscale, mijloacele și procedeele de acțiune sunt puternic influențate de tipul de economie de piață promovat.

Considerăm că trebuie arătat și subliniat în mod expres următorul aspect: dacă într-o economie de piață pe plan economic, ca urmare a modificărilor ciclice din sfera politicului se produc efecte economice de nuanță, nu același lucru se poate spune în cazul unei economii de recesiune, în care dezechilibrele sunt atât conjuncturale, cât și structurale.

Deci, pentru a obține primele efecte pozitive în economie trebuie să fie promovată o politică ascendentă în favoarea pieței și nu una ciclică, deoarece conceperea și implementarea pârghiilor economice, crearea și punerea în stare de funcțiune a institutelor și organismelor specifice pieței, sunt în strânsă dependență cu factorul timp, iar noi ne găsim în etapa de “creație” și nu de “perfecționare” a unor creații funcționale.

Instrumentele și procedeele fiscale proprii unei economii de piață pot avea efectul scontat, numai atunci când tehnicile de aplicare în practică, modul de administrare și de control, precum și deciziile privind accelerarea procesului de privatizare vor crea condițiile necesare în sensul respectiv.

Or, numai statul dispune de posibilitatea de a mobiliza resurse pentru crearea instituțiilor și organismelor specifice unei economii de piață, de a elimina dezechilibrele între sectoarele de activitate care se reflectă în raportul cerere agregată - oferta agregată și implicit asupra raportului venituri nete - prețuri.

Dar în economie în care sectorul de stat va avea o poziție puternică de monopol, încă o perioadă mare de timp, generând relații economice de tip ne-rațional și mai puțin concurențial, va necesita cheltuieli mult mai mari și, deci, implicit, prelevări fiscale sporite.

În acest context, politica fiscală va fi influențată de următorii factori:

- starea economiei;
- raportul dintre sectorul public și cel privat;
- nivelul veniturilor cetățenilor;
- nevoile bugetare și posibilitățile de acoperire (se vor avea în vedere și veniturile pe canal extrafiscal);
- deficitul bugetar existent;
- acordurile internaționale existente pentru evitarea dublei impuneri; instrumente și procedee de aplicare a acestora în străinătate, efectele asupra economiei națiunilor, astfel încât să fie eliminate distorsiunile din cadrul schimburilor economice.

În scopul fundamentării unei politici fiscale care să vină sprijinul creșterii economice, considerăm că ar trebui avute în vedere unele criterii de bază, pe termen mediu, ce pot orienta reforma fiscală în procesul tranziției și anume:

- generarea de venituri suficiente la bugetul administrației de stat și la bugetele administrației locale, pe canale specifice, urmărindu-se evitarea creșterii fiscalității locale în unele județe față de altele, în vederea stopării migrării forței de muncă și a capitalului (autonomia în materie de buget local poate duce la aspecte de acest gen);
- eficiența impunerii (randamentul), care trebuie să orienteze sistemul fiscal spre evitarea erodării inutile a economiilor întreprinderilor și populației. Totodată, sistemul fiscal nu ar trebui să descurajeze inițiativele agenților economici, precum și dorința de muncă;
- echitatea fiscală, care trebuie asigurată între agenții economici din același domeniu de activitate, precum și orientarea sistemului de impunere în direcția creării echității și protecție sociale a cetățenilor prin fiscalitate;
- simplitatea instrumentelor de impunere;
- evitarea protejării producției interne prin taxe vamale excesive și reducerea importurilor;
- protejarea exporturilor prin înlocuirea unor mijloace fiscale inefficiente cu altele care ar putea stimula aceste operații;
- menținerea producției industriale, precum și stimularea investițiilor prin măsuri fiscale speciale;
- cuprinderea în sfera impozitării a tuturor surselor de venit;
- stimularea unui comportament concurențial loial al agenților economici, indiferent de forma de proprietate;
- compatibilitatea sistemului fiscal românesc cu celelalte utilizate în țări cu economie de piață dezvoltate, în special în cele practicate în Comunitatea Economică Europeană. Aceasta vizează introducerea unor tipuri de impozite adaptate mecanismului de piață și eliminarea celor specifice economiei dirijate;
- corelarea tehnicilor de impunere cu cele practicate pe plan european și mondial; reevaluarea bazelor de impunere privind impozitele directe personale (pe avere, succesiuni, donații, pe clădiri, autovehicule, terenuri intravilane neconstruite, capital mobil etc.);
- flexibilitatea sistemului fiscal, astfel încât din mers să poată fi modificat în funcție de cerințele impuse, la un moment dat, pentru realizarea obiectivelor politicii social-economice;
- măsuri majore care trebuie luate împotriva evaziunii fiscale. Sancționarea cetățenilor care sunt obligați să verifice buna administrare a impozitelor și identificarea evaziunii fiscale, în caz de nerealizare corespunzătoare a sarcinilor respective sau corupție, cu amendă, închisoare și interzicerea desfășurării activității în sectorul de stat;
- descurajarea migrării capitalului spre sectoarele de activitate cu risc scăzut și grad ridicat de profit, precum și cu amortizare rapidă a aces-

tuia și stimularea investiției capitalului în activități deficitare ale economiei.

Acestor criterii li se mai adaugă unele efecte de principiu, care trebuie avute în vedere în luarea deciziilor privind adoptarea unei politici fiscale corespunzătoare în etapa de tranziție:

- să nu existe tendința de discriminare prin fiscalitate a sectorului privat, asigurându-se în acest scop, în faza inițială de formare a acestuia, suficiente resurse pentru integrarea în infrastructura existentă, astfel încât sectorul privat să fie stimulat pentru a putea răspunde nevoilor impuse de dezvoltarea economică într-o etapă dată;
- să fie asigurate veniturile necesare protecției sociale a populației, în special a celei defavorizate;

Pentru realizarea scopurilor propuse în adaptarea politicii fiscale adecvate perioadei de tranziție în România este necesar să fie creată o nouă administrație fiscală și implementat un sistem informațional coerent capabil să furnizeze în mod operativ sursele de date corespunzătoare. Aceste precizări se impun deoarece este cunoscut faptul că, în România nu operează un sistem de conturi naționale și o structură potrivită în care instrumentele fiscale să poată funcționa la parametri propuși.

În scopul obținerii unui randament ridicat al sistemului fiscal, în condițiile existente și specifice țării noastre, precum și a altora angajate în procesul tranziției, sugerăm unele opțiuni:

- limitarea scopurilor care trebuie atinse prin intermediul sistemului fiscal, mai ales, în etapa inițială a reformei;
- evitarea unei rate ridicate a fiscalității în raport cu PIB, considerăm ca aceasta "pe termen mediu" să nu fie mai mare de 30%;
- stabilirea unui raport potrivit între impozitele directe și indirecte, precum și evitarea unei progresivități excesive, mai ales în impozitul pe venit (salarii);
- ratele (cotele) de impunere ar trebui să fie mai scăzute, într-o fază inițială a reformei fiscale, dar existând baze largi de impunere, în paralel să fie respectată echitatea fiscală și asigurarea necesarului de venituri la buget.

Problemele expuse la acest punct au constituit, de fapt, preocupări principale, în cadrul a mai multor seminarii, prezentate în materiale referitoare la programele financiare din țările angajate în procesul tranziției, în cadrul F.M.I.

1.1. Unele obiective de reducere a instabilității ciclice și conjuncturale a economiei românești

Instabilitatea conjuncturală este determinată însăși de obiectivele tranziției spre economia de piață. Instabilitatea ciclică sau pe termen scurt are cauze diferite dintre care se remarcă: fluctuații ale producției, atât industriale, cât și

agricole, în special, cu tendințe de scădere, slaba orientare a agenților economici și a populației spre investiții; scăderi în volumul exporturilor cauzate, atât de reducerea cantității și calității producției destinate acestui scop, cât și de fluctuațiile cererii externe; erori în promovarea politicilor fiscale, monetare și de credit; instabilitatea politică și socială.

În contextul celor prezentate vom face unele precizări.

Fluctuațiile investițiilor și ale exporturilor, mai ales, cele cu tendință de scădere, au fost, în special, consecințele instabilității producției și ocupării forței de muncă. Este cunoscut faptul că, pot exista și alte cauze, dar acestea sunt considerate mai puțin importante. De asemenea, tulburările sociale au avut o influență destabilizatoare asupra activităților economice și a fluxurilor internaționale de capital. Modificările în structura comerțului exterior al României, precum și unele greșeli în abordarea problemelor fiscale, monetare, de prețuri și de credit au constituit surse de instabilitate economică. Acestea au existat în anii 1990-1991, iar unele dintre cauze se vor mai menține și în perioada care urmează, dar ele trebuie privite ca evenimente specifice perioadei de tranziție, cunoscute și atenuate prin măsuri coerente unei crize ciclice și conjuncturale, așa cum este în țara noastră, ca de altfel și în alte țări angajate pe calea tranziției spre economia de piață.

De aceea, este bine să avem în vedere că diferențele existente între țările dezvoltate și cele angajate în procesul de tranziție indică faptul că, dimensiunile și conținutul politicilor de stabilizare (inclusiv a politicii fiscale) vor fi diferite. Modelele variate ale politicii fiscale aplicate atât în anii postbelici, cât și în ultimele două decenii de către țările dezvoltate, nu pot fi adaptate la noile condiții și nici randamentul dorit nu poate fi obținut, deoarece condițiile specifice în care se desfășoară reforma fiscală în România sunt cu totul altele decât cele - ce au existat și există în țările cu economie de piață consolidată.

În țările dezvoltate o amplă abordare keynesistă a fost acceptată în anii postbelici. Ca urmare a acestui fapt fluctuațiile în activitatea economică au putut fi atenuate prin stabilizarea cererii agregate.

Măsurile fiscale au putut să compenseze fluctuațiile autonome în cadrul cererii de investiții interne și în cererea de exporturi și astfel să prevină efectele secundare sau induse care în caz contrar ar apărea. În acest caz aplicarea instrumentelor fiscale a fost denumită politică fiscală compensatorie. Variațiile cheltuielilor guvernamentale și reacția consumatorilor la modificările mărimii veniturilor fiscale ale bugetului au constituit elemente de bază ale politicii bugetare și fiscale. Creșterea cheltuielilor și reducerea impozitelor au fost utilizate în perioadele de recesiune ale țărilor dezvoltate, în timp ce măsurile fiscale opuse acestora s-au aplicat atunci când cererea agregată amenința să devină excesivă, determinând creșterea prețurilor și beneficiul balanței de plăți. În acest context, modificările impozitelor pot fi atât de natură discreționară, dar în același timp pot fi un răspuns automat la variațiile mărimii activității economice.

În Statele Unite cele mai multe dintre dezbaterile privind politica fiscală au relevat o economie închisă și o atenție scăzută acordată problematicii internaționale privind fluctuațiile economice și politica fiscală compensatorie, totuși, au fost recunoscute implicațiile asupra balanței de plăți. În general, politica financiară a fost definită ca fiind o politică de “acomodare” ceea ce înseamnă apariția unor schimbări în sfera monetară și a creditului pentru evitarea interferenței cu consecințe de natură fiscală.

În perioada anilor 1950-1970, țările dezvoltate au aplicat o politică fiscală care a contribuit în mare măsură la atingerea unei creșteri economice și a unui nivel scăzut al șomajului. Dar, în ultimul timp, încrederea în politicile fiscale practicate a manifestat o tendință de regres. Experiența a arătat că inflația apare mai devreme și este mai greu controlabilă decât s-a prevăzut; de asemenea, dezechilibrele balanței de plăți au devenit supărătoare și de aceea, în prezent, se acordă o mai mare atenție fenomenului și politicii monetare în stabilizarea economică.

În acest context atât în țările dezvoltate, cât și în cele în curs de dezvoltare se manifestă o reacție împotriva bugetelor supradimensionate și a fiscalității excesive.

Totodată, politicile fiscale compensatorii keynesiste, nu au fost niciodată aplicabile în țările slab dezvoltate, deoarece originea și natura cauzelor instabilității și descreșterii economice în aceste țări au fost diferite de cele apărute în țările dezvoltate¹.

Stabilizarea balanței de plăți a fost recunoscută ca un factor strategic pentru țările în curs de dezvoltare. O politică de stabilizare adecvată pentru țările slab dezvoltate necesită o echilibrare în timp a veniturilor din export și evitarea erodării interne a economiei. În țările dezvoltate o politică fiscală compensatorie adecvată determină creșterea nivelului mediu al activității economice și a veniturilor reale prin contrabalansarea efectelor fluctuațiilor în investiții și exporturi de produse industriale asupra cererii agregate.

Astfel, în țările dezvoltate viabilitatea sistemului fiscal este dată tocmai de efectele acestuia, care sporesc la fel de rapid sau mai rapid ca venitul național, prin introducerea și aplicarea unor noi tipuri de impozite care au devenit rentabile și operaționale pe măsura dezvoltării economice și a accentuării elasticității impozitelor, ale căror efecte cresc automat ca răspuns la creșterea economică.

De aceea, în cadrul reformei fiscale din țara noastră le impune oportunitatea unor asemenea obiective, care pot contribui la stabilizarea economică pe termen mediu. Acestea se referă, în principal, la forme de impozitare care pot stimula economiile agenților economici și ale populației cu scopul investiției, precum și la cele privind protejarea exporturilor și importurilor. Ca urmare a manifestării acestor tendințe în reforma fiscală trebuie să aibă loc o administra-

¹ Fondul Monetar Internațional - seminar privind programele financiare, București, 1990.

re fiscală reală și capabilă să elimine evaziunea fiscală, precum și crearea unui sistem de protecție socială reală.

În acest context vom prezenta unele implicații economice și sociale ale reformei fiscale de care ar trebui să se țină seama în elaborarea unui nou sistem de impunere.

A. Impactul impozitării asupra economiilor bănești ale populației și agenților economici ar trebui să rețină atenția specialiștilor în mod deosebit. Astfel, economisirea poate fi favorizată de: impozitarea preponderentă a consumului, punându-se accentul pe TVA și accize și nu a veniturilor; evitarea impozitării cu o progresivitate excesivă și aplicarea unor excepții rezonabile în cazul veniturilor mici renunțarea la impozitarea accentuată a profitului prin introducerea impozitului pe societăți (corporații); alte facilități fiscale selective, privind stimularea economiilor. Această economisire este necesară în cazul în care accentul se va pune în special, pe investitorii interni, atât în prezent cât și într-o etapă imediat următoare. Investitorii interni pot fi stimulați prin instrumentele fiscale utilizate.

Impozitul afectează direct sau indirect orice sursă de venit - avere, venit, cheltuială. Fluctuațiile economice acționează însă diferit asupra randamentului impozitelor. Astfel, în perioada de criză economică, veniturile de orice fel scad, dar unele materii impozabile își mențin o valoare relativ stabilă.

Recurgerea la impozitele indirecte datorită reacției rapide la schimbările de cote și a randamentului le fac instrumente utilizabile pentru contracararea efectelor crizelor economice.

În acest context randamentul impozitelor indirecte poate scădea, dacă se reduce cererea, căci conjunctura economică determină modificări în repartitia veniturilor și a puterii reale de cumpărare. Randamentul impozitelor directe este mai puțin influențat de fluctuații, comparativ cu cele indirecte, dar prin regimul exonerărilor se poate influența eficiența impunerii în sensul creșterii sau scăderii după necesități.

Pornind de la impactul fluctuațiilor economiei asupra sensibilității impozitelor trebuie ca în sistemul impunerii să nu fie afectată economisirea și stimularea acestora spre investire. În acest scop, măsurile selective de susținere a economisirii pot cuprinde o serie de reduceri din venitul impozabil, în funcție de destinația sumelor respective, precum și exonerări de la plata impozitului pe profit în cazul dobânzilor la depozitele bancare și la obligațiuni, ca și în cazul dividendelor la acțiuni.

Impozitele pe dividende și pe operațiunile de bursă sunt sensibile la fluctuațiile ciclice ale unor economii și pot fi socotite ca barometru al activității economice.

Sumele respective pot să mărească volumul alocărilor pentru investiții, fiind astfel justificată devierea lor din circuitul fiscal.

În principiu, ar fi posibilă limitarea beneficiilor la veniturile nete adiționale, dar aceasta implică dificultăți de ordin administrativ, similare celor privind taxele de consumație, mai ales în faza inițială a reformei fiscale.

B. Protejarea producției interne prin intermediul taxelor vamale de import excesive frânează exporturile. Costurile intrărilor de materiale cresc, iar factorii de producție se orientează pentru ramuri industriale subvenționate, care ridică implicit costurile beneficiarilor lor, exportatorii. Limitarea importurilor tinde să mențină o rată de schimb înaltă a monedei naționale, și să reducă profitul și încasările în valută provenite din exporturi, ale căror prețuri sunt stabilite pe piețele externe.

O abordare utilă în sensul atenuării gradului de protecție a producției interne prin taxele vamale mari la importuri este posibilă, chiar dacă aplicarea acestora este motivată și de nevoia de venituri bugetare. Astfel, practicarea taxelor vamale mari la importuri poate fi evitată prin aplicarea accizelor sau impozitelor pe vânzări la produsele respective, mai puțin însă la cele de strictă necesitate. Totuși, aceste măsuri luate izolat, sunt insuficiente.

De aceea, este necesară luarea în considerare a unui program coerent de utilizare a impozitelor atât la importuri, cât și la exporturi.

În practica internațională se acceptă acordarea de reduceri de taxe vamale exportatorilor la produsele din import, ce sunt exonerate în urma prelucrării sau ca atare.

O altă soluție aplicabilă ar fi reducerea sau renunțarea la o serie de alte impozite indirecte la bunurile exportate. Aceasta se bazează pe considerentul că impozitele indirecte intră în prețurile produselor, deci, acele prețuri nepracticându-se asupra consumatorilor în țara de destinație a produselor exportate. Exporturile sunt aproape întotdeauna degrevate de impozitele ce se aplică altor bunuri (produse) în stadiul final al producției sau vânzării, (în țara în care se exportă), însă nu se acorda reduceri de impozite în cazul unor produse aflate în stadii incipiente de prelucrare (export de materii prime, semifabricate). Posibilitatea efectuării unor reduceri de impozite în toate stadiile procesului de producție, precum și de desfacere o oferă TVA care constituie un avantaj față de alte forme ale impozitului pe cifra de afaceri, în special față de ICM.

Conform reglementărilor GATT, reducerile de impozite directe (impozitul pe venit, impozitul pe profit, impozitul pe fondul de salarii), în cazul exporturilor sunt considerate subvenții.

În practică, totuși, scutirile de impozit pe venit par să întâmpine o poziție mai slabă decât subvențiile deschise sau ratele de schimb preferențiale. Astfel, scutirile de impozit pot avea reglementări speciale și scopuri bine determinate, dar, totodată, în stadiul inițial al reformei fiscale ar deveni subiect al evaziunii fiscale, deoarece în lipsa unei administrări efective și coerente a acestora nu se pot urmări riguros părțile din profitul firmei aferente exporturilor, respectiv altor vânzări.

C. Administrarea efectivă și riguroasă a impozitelor constituie “cheia” implementării noilor legi în domeniul reformei fiscale, a remarcat doamna Milka Casanegra, în cadrul Seminarului Fondului Economic al Fondului Monetar Internațional, care a avut loc în data de 13 februarie 1992 și a cărui temă centra-

lă a constituit-o "Politica fiscală din țările aflate procesul de tranziție la economia de piață"¹. Tot în cadrul seminarului amintit s-a arătat: "Miza este mare pentru economiile aflate în procesul tranziției, deoarece o implementare ineficientă, fără randament, a noului sistem fiscal va conduce rapid la disfuncțiuni majore în cadrul asigurării veniturilor bugetare". În acest sens, d-na Milka Casanegra a menționat: "Dacă administrarea fiscală nu poate permite aplicarea corespunzătoare a impozitelor de către sectorul privat, atunci va apărea o mare dificultate atât pentru stabilizarea macroeconomică, cât și pentru justiția fiscală. Dacă impozitele sunt într-o pondere ridicată, mai ales la beneficiarii salariilor, iar agenții privați nu-și plătesc partea datorată din impozite, atunci se va reduce efectul de echitate fiscală, care trebuie respectat în cadrul noului sistem fiscal elaborat".

De asemenea, pe parcursul seminarului forumului economic al Fondului Monetar Internațional, paralel cu dezbaterile criteriilor care stau la baza noii politici fiscale, în țările angajate în procesul de tranziție spre economia de piață, participanții au relevat faptul că proiectarea efectivă și eficientă a unei rețele de protecție socială reprezintă o cerință a reformei. În acest sens, domnul Ke-Young Chei a examinat problemele referitoare la cheltuielile publice și rolul statului în controlul prețurilor și asigurarea resurselor de finanțare a rețelei de protecție socială. În intervenția sa a subliniat faptul că ajustările fiscale implică și modificări în posibilitățile de asigurare a protecției sociale a populației. O creștere a prețurilor produselor alimentare și a altor bunuri esențiale existenței reprezintă o povară deosebită pentru pensionari și pentru categoriile sociale cu venituri mici. De asemenea, transformările structurale din economie, mai ales din industrie, măresc procentajul șomajului. Deci, statul trebuie să protejeze aceste grupuri sociale defavorizate, în acest scop, s-a arătat că subvențiile limitate la alimente ar putea fi combinate cu sporirea transferului de numerar pentru șomeri, handicapați, pensionari și alte categorii defavorizate ale populației.

În legătură cu subvențiile mari la produse s-a subliniat că acestea ar trebui eliminate, dar nu pot fi înlăturate deodată. Totodată subvențiile tranzitorii pentru un număr limitat de produse pot asigura beneficii egale pentru întreaga populație, sau grupuri sociale favorizate și mai puțin pentru cei săraci.

De aceea, o protecție socială reală pentru categoriile de populație defavorizate ar fi mult mai benefică decât subvențiile curente, în sensul transferului de numerar de la acestea din urmă către cei săraci cu adevărat.

De asemenea, în condițiile economiei românești, a considera că prin acordarea de subvenții pentru acoperirea diferențelor de prețuri și tarife se asigură o protecție a consumatorilor pentru anumite categorii de produse și servicii, precum și o stimulare a producătorilor pentru produse de importanță deo-

¹ Fondul Monetar Internațional, Revista "Survey" publicația Fondului Monetar Internațional, martie 1992, pag.65.

sebită, este, și nu real. Aceasta, întrucât în prezent există riscul subvenționării unui plus de costuri, care depășește prețurile de livrare sau tarifele, în scopul asigurării obținerii unui anumit profit dar, și a subvenționării unei proaste organizări a producției și a muncii, a indisciplinii și a unei defectuoase conduceri tehnico-economice, care face ca plusul de costuri să fie supradimensionat. Trebuie luat în considerare și faptul că subvențiile respective acoperă efectele negative ale liberalizării prețurilor, care decurg, din prețuri ce nu sunt corelate între ele și nu au un fundament economic. Dacă avem în vedere OI «ursa subvențiilor bugetare, sunt veniturile bugetare, reiese clar că asistăm la transpunerea pe umerii contribuabililor a subvențiilor, ca mijloc de distribuire a veniturilor. Altfel, subvențiile destinate menținerii la un anumit nivel al primurilor în scopul asigurării și pe această cale a unei producții sociale nu poate avea efectul dorit, deoarece presiunea fiscală va afecta cel mai mult categoriile defavorizate ale populației cu venituri sub media pe țară sau situați în “pragul sărăciei”.

D. În privința raportului dintre impozitele directe și impozitele indirecte preferința pentru una sau alta din aceste două categorii nu mai este de actualitate, căci un mecanism fiscal, sub aspect tehnic trebuie întemeiat pe coexistența și integrarea funcțională reciprocă a acestora. Această concluzie nu rezolvă problema raportului cantitativ în cadrul sistemului fiscal al acelor două categorii de impozite. Problema nu poate fi rezolvată decât prin luarea în considerare de către factorii de decizie a datelor concrete cu caracter economic și a aspectelor social-politice. Ar fi eronat să se considere că o scădere a ponderii cu un anumit număr de procente a uneia din aceste categorii de impozite, în cadrul veniturilor fiscale, ar trebui să ducă la creșterea cu același număr de procente a celeilalte categorii; trebuie avute în vedere bazele de impozitare, evoluția și stabilitatea în timp, efectele pe plan economic și social.

Factorul politic trebuie să dispună de informații referitoare la calitățile și defectele diferitelor categorii de impozite, pentru a lua decizia care să stabilească locul acestora în cadrul sistemului fiscal.

Îmbinarea optimă a diferitelor instrumente de prelevare poate duce la crearea unui mecanism în care avantajele unora să compenseze dezavantajele altora.

Pentru aceasta este necesară cunoașterea:

- PIB pe locuitor;
- ponderea veniturilor din impozite și taxe în PIB;
- ponderea veniturilor din impozite directe în PIB;
- ponderea veniturilor din impozite indirecte în PIB;
- ponderea veniturilor asigurate de fiecare impozit în parte în PIB;
- ponderea impozitelor directe în total venituri cu caracter fiscal;
- ponderea impozitelor indirecte în total venituri cu caracter fiscal;
- ponderea fiecărui tip de impozite în totalul veniturilor fiscale;
- ponderea impozitelor directe în salariu mediu nominal;

- ponderea impozitelor indirecte în salariu mediu nominal;
- ponderea impozitelor directe în total venituri, pe tipuri de bugete de familie;
- ponderea impozitelor indirecte în total venituri, pe tipuri de bugete de familie.

Sarcina asigurării acestor informații revine sistemului informațional statistic.

Întrucât impozitele indirecte sunt impozite incluse în preț, ele sunt mai puțin evidente pentru contribuabili, iar din motive politice și administrative, există posibilitatea apariției unei predominări excesive a acestora.

În același timp, unii agenți economici, datorită insuficienței cunoașterii a legii, a mecanismului de formare a prețurilor și a repercusiunilor, interpretează impozitele directe (exemplu ICM) ca fiind un impozit pe care îl plătește și îl suportă, deși realitatea este alta; ei sunt plătitori de impozit, dar consumatorii îl suportă în momentul cumpărării unui produs sau plății unui serviciu. Aceasta necesită formarea unei educații fiscale a populației, pentru acționarea și pe această cale împotriva tentației de evaziune fiscală.

Pe considerente de politică electorală se pot acorda însă scutiri exagerate sau niveluri reduse în materie de impozite directe.

Impozitele directe bazate pe un tarif progresiv lovesc mai ales marile venituri, compensând neproporționalitatea impozitelor indirecte pe actele de consum.

În stabilirea impozitelor pe actele de consum trebuie avute în vedere și obiceiurile de consum.

Raportul cantitativ dintre aceste două grupe de impozite produce - pe lângă efectele directe asupra economiei naționale și asupra veniturilor cetățenilor - și efecte secundare multiple. Astfel, în urma cheltuirii veniturilor prelevate la buget, atât întreprinderile, cât și cetățenii pot beneficia de pe urma acestora. Important este ca această contraprestație indirectă generală să fie resimțită de toți în măsura în care au participat în mod direct sau indirect la finanțarea activităților publice, pentru a se asigura sentimentul de justiție socială și de necesitate a prelevării, cu efecte asupra diminuării tendințelor evazioniste.

Existența celor două mari grupe de impozite reflectă o dedublare de datorii fiscale unice, pe care o are orice venit și nu o dublă impunere.

Cum orice impozit prezintă atât avantaje, cât și inconveniente, prin efectele produse, deoarece nu există impozit ideal, problema constă nu numai în înlocuirea unui instrument fiscal cu unul sau mai multe, ci în combinarea acestora, astfel încât să asigure: veniturile necesare bugetului; acționarea în direcția eliminării dezechilibrelor economice pentru a putea fi administrat corect; să fie acceptat și ușor de înțeles de către contribuabili; să se poată corecta rapid disfuncționalitățile apărute.

Considerăm că este necesar ca în situația introducerii unui instrument fiscal, să se publice și instrucțiunile de aplicare ale acestuia cu cel puțin două

luni înainte pentru a pute fi înțeles de agenții economici și populație. În cazul unor modificări se impune anularea integrală a instrucțiunilor anterioare și publicarea noilor instrucțiuni în mod clar, evitându-se actuala procedură de anulare a unor articole, aliniate, puncte urmate de expresia “orice altă prevedere contrară” care creează haos și chiar evaziunea involuntară, ca urmare a imposibilității înțelegerii interpretării și cunoașterii corecte a prevederilor legale.

Cum opțiunea pentru anumite instrumente fiscale, în strânsă legătură cu stabilirea sferei de cuprindere, determinarea bazelor impozabile, regimul exonerărilor și deducțiilor, administrare și sancționare a eroziunii, aparține factorului politic, se impune cunoașterea de către acesta a efectelor economice, și sociale pe care impozitele le produc, în general, grupându-le în funcție de incidența și efectele acesteia.

Starea economiei, tehnica de aplicare și de administrare a instrumentelor fiscale, combaterea evaziunii sunt factori care vor influența hotărâtor asupra realizării sau a nerealizării obiectivelor pe care guvernul și puterea legislativă le urmăresc prin implementarea acestora în organismul economic. Creșterea sau stabilizarea economică se poate realiza mai ușor prin armonizarea politicii fiscale cu cea monetară. Acest deziderat se impune, mai ales, în perioada de recesiune.

Analiza teoriei keynesiste a determinat pe mulți economiști să creadă, că politica fiscală constituie “piatra de temelie” în rezolvarea tuturor problemelor dintr-o economie cuprinsă de criză. Aceștia consideră că dacă șomajul crește, atunci pur și simplu se pot mări cheltuielile sau se pot reduce impozitele; dacă, însă amenință inflația, atunci fenomenul arătat mai sus se poate produce în sens invers, într-o asemenea lume simplă a multiplicatorilor keynesiști, viața unui administrator macroeconomic ar fi, cu siguranță, deosebit de ușoară. Cu două, trei decenii în urmă astfel de considerente erau ușor de crezut, dar astăzi, nimeni nu mai poate susține naivitatea unor asemenea puncte de vedere optimiste cu privire la stoparea crizelor economice¹.

Aplicarea în practică a politicii fiscale, ca instrument unic anticiclic nu este așa de ușoară, după cum apare în teorie. Politica fiscală nu poate, în mod singular să rezolve problemele disfuncționalităților într-o economie cuprinsă de criză și nici nu are posibilitatea de a menține procesul de stabilizare economică, în condițiile unui șomaj în creștere și a unei rate înalte a inflației.

În acest context statul trebuie să folosească instrumentele monetare, cu efecte imediate, pentru a încerca să stimuleze, în primul rând, investițiile și producția. În paralel, se poate modifica politica fiscală ceea ce presupune o modificare a impozitelor și a ratelor de impunere, precum și structura cheltuielilor publice în scopul atingerii obiectivelor privind stimularea producției și stoparea inflației.

¹ Paul A. Samuelson and William D. Nordhaus, *Economics*, Ed. McGraw-Hill Book Company, 1989.

Numai o coordonare eficientă între politica fiscală și monetară poate avea ca obiectiv final stabilizarea economică, cu un grad mai mare de ocupare a forței de muncă și o stabilitate a prețurilor.

2. Sisteme de impunere specifice economiei de piață

Într-o economie de piață acționează tipuri specifice de impozite, impozite care manifestă tendința de a se aplica și de a fi implementate în România.

Pentru ca aceste instrumente fiscale să poată acționa la randamentul dorit, trebuie să fie luate concomitent cu o serie de măsuri de ajustare structurală a întregii economii naționale.

În același timp trebuie îmbunătățită credibilitatea instrumentelor de impunere, care reprezintă cheia succesului oricărei reforme fiscale. Cadrul unei politici fiscale stabile și credibile încurajează pe termen lung, atât agenții economici interni, cât și pe cei externi în luarea deciziilor de investire și valorificare eficientă a capitalurilor de care dispun.

Stimularea investițiilor private și prin sistemul fiscal poate aduce o contribuție majoră la creșterea economică, atunci când acestea sunt orientate, mai ales, în scop productiv și prezintă o productivitate mai ridicată decât cea a investițiilor publice.

În general, sistemul fiscal proiectat trebuie să aibă o asemenea structură care să reducă la minim distorsiunile. Scopul urmărit prin reforma fiscală în economiile angajate pe calea tranziției diferă de la țară la țară, aceasta depinzând de prioritățile economice și sociale ale statului respectiv.

2.1. Impozitul pe venitul individual

Una dintre principalele pârgii ce contribuie la realizarea funcțiunilor sistemului fiscal în economia de piață este impozitul pe venitul personal. Acest tip de impozit funcționează în diferite variante în țările cu economie de piață, fiind o rezultată a cel puțin patru variabile și anume:

- evoluția și diferențierea veniturilor persoanelor fizice;
- raportul dintre venituri și puterea de cumpărare;
- politica socială;
- politica economică a statului respectiv.

Există motive economice bine argumentate pentru utilizarea impozitului pe venit ca o sursă importantă a venitului bugetar. Flexibilitatea automată a impozitului promovează stabilitatea economică, iar ratele progresive reduc concentrarea succesivă a puterii economice și a controlului.

În rândul teoreticienilor există păreri diferite în ceea ce privește impunerea venitului personal în sensul că unii consideră acest impozit necesar pentru a modera creșterea economiilor individuale, care ar acționa defavorabil asupra cererii individuale de bunuri și servicii, iar alții, dimpotrivă, susțin că impozitul

pe venit afectează munca, stimulentele pentru investiții și astfel, reduce creșterea economică. Toate acestea reprezintă probleme dificile, totuși, dacă impozitul modern asupra venitului individual este proiectat cu atenție și corect administrat poate constitui un instrument economic esențial și puternic într-o economie modernă.

Impozitul pe venit (Income Tax) a fost introdus pentru prima dată în Marea Britanie la sfârșitul secolului al XVIII-lea; după o scurtă perioadă de existență, acest impozit a fost abolit pentru a fi reintrodus în anul 1842. În ajunul, sau în timpul primul război mondial acest tip de impozit a fost introdus în Statele Unite, Japonia, Germania, Olanda, Franța, Belgia etc.

Într-o primă fază, impozitul pe venit era stabilit în cote extrem de reduse și se percepea la un număr restrâns de persoane. Cu vremea însă, cotele impozitelor au suferit majorări repetate, iar numărul celor impuși, a crescut în mod sistematic. De exemplu, în Statele Unite, persoanele impuse la plata impozitului pe venit reprezentau în 1925 numai 2, 2% din totalul populației, iar impozitul reprezenta în medie, 176 dolari pe persoană. În 1975 ponderea celor impuși în totalul populației ajunsese la 28,9% iar impozitul mediu la 1519 dolari. La ora actuală, 44% din veniturile bugetului federal sunt constituite din această sursă.

Impozitul pe venitul individual este datorat de persoanelor fizice care au domiciliu sau rezidența într-un anumit stat, precum și cele nerezidente, care realizează venituri din surse situate pe teritoriul acestui stat, cu unele excepții prevăzute de lege. De la plata impozitului pe venit sunt exceptați regulă, diplomații acreditați în statul considerat, cu considerația reciprocității; persoanele care realizează venituri ce nu depășesc un anumit plafon - minimul neimpozabil; uneori, militarii, suveranii și familiile regale, acolo unde este cazul.

În general, răspunsul la întrebarea: "Cine trebuie să plătească impozitul?" este simplu; "cel care are cu ce să-l plătească." Din punct de vedere al suportabilității impozitului, al capacității de plată, trebuie defalcată povara globală a impozitelor necesară statului, în funcție de mărimea venitului plătitorului individual sau al familiei sale. respectiv a venitului potențial (în funcție de avere) luându-se, de asemenea, în considerare mărimea cheltuielilor lor.

Practic, există două sisteme pure și unul combinat de impunere:

- impunerea separată a veniturilor provenind din fiecare sursă;
- impunerea globală a veniturilor, indiferent de sursa din care provin;
- impunerea pe surse cu un grad mai mic de fiscalitate și globală a anumitor surse de venit cu un alt grad de fiscalitate.

Din punct de vedere politic, alegerea unuia dintre aceste sisteme este relativ pasivă, însă complexitatea problemelor crește datorită efectului asupra economiei familiei și asupra cererii agregate din economie. Impunerea separată se realizează fie prin instituirea mai multor impozite, fiecare vizând veniturile dintr-o anumită sursă, fie prin instituirea unui impozit unic, dar care asigură un tratament diferențiat fiecărei categorii de venituri, denumite cedulă, în funcție

de natura veniturilor. În acest din urmă caz, impunerea se efectuează pentru fiecare cedulă, după regulile și cu cotele specifice venitului respectiv. Uneori, după impunerea separată a fiecărei categorii de venit, veniturile din diverse surse, cumulate, se supun unei noi impuneri.

Impunerea separată prezintă avantajul tratării în mod diferențiat a veniturilor, ca mod de așezare și nivel de cote, după cum acestea provin din munca salariată, afaceri, profesii libere, proprietate etc. și totodată asigură eliminarea efectelor progresivității impunerii, favorizând persoanele ce realizează venituri din mai multe surse ce cad sub influența unor impozite diferite. Impunerea globală se realizează prin perceperea unui singur impozit asupra veniturilor cumulate, realizate din diverse surse, de o persoană fizică. Acest mod de impunere este lucrat dezavantajos întrucât nu ține seama de natura veniturilor, tratând din punct de vedere al impozitului, în același mod atât pe muncitori, cât și pe industriași.

În scopul evitării neajunsurilor pe care le prezintă fiecare din aceste două sisteme de impunere și pentru a se reconcilia opiniile contradictorii ale specialiștilor în materie de impozite directe, în unele țări, au funcționat vreme îndelungată sisteme de impunere mixte, care îmbinau impunerea separată cu cea globală.

În situația în care în țara noastră veniturile salariale sunt mici, comparativ cu nivelul și evoluția prețurilor, lucru valabil chiar și pentru veniturile salariale considerate mari în raport cu alte venituri salariale, nu și față de nivelul prețurilor) s-a creat posibilitatea desfășurării unor munci salarizate în mod suplimentar sau a unor activități aducătoare de venit (de exemplu, publicații în reviste, ziare etc.). Apare astfel o încercare de diferențiere a veniturilor cetățenilor prin muncă. Unii vor consuma, alții vor investi. A institui un impozit pe venitul global înseamnă a descuraja aceste începuturi, care au și un rol social, de formare a omului în spiritul muncii, prin trecerea la un program de muncă extensiv, în vederea obținerii de venituri suplimentare.

În cazul impozitului pe venitul global veniturile salariale se adaugă la veniturile obținute din activitățile economice, desfășurate, arendări, închirieri, surse întâmplătoare de câștig etc., în această etapă echitatea socială va rămâne doar pe hârtia unei legi dacă nu se va realiza corect administrarea impozitului care în varianta globală așa cum stau lucrurile, nu va asigura nici echitate și justiție socială și nici alimentarea bugetului, iar în plus, va slăbi interesul unor categorii de cetățeni față de muncă.

Astfel se apreciază că în etapa actuală este mai potrivită impunerea repetată a veniturilor, provenind din fiecare sursă, și un tratament fiscal diferențiat pe surse de venituri, respectiv:

- venituri salariate și rente viagere;
- beneficii din profesii libere și venituri asimilate;
- beneficii industriale, comerciale, artisanale, repartizate sub formă de dividende;

- venituri financiare din dobânzi la împrumuturi acordate, jocuri de noroc, darea în locație, închirieri, licitație;
- venituri din capitaluri mobiliare, venituri asimilate;
- beneficii din exploatare agricole;
- venituri din arendarea pământului.

Abordarea impunerii globale a veniturilor s-ar putea realiza numai după o administrare eficientă a tuturor surselor de venit, o diferențiere mai puternică a veniturilor lor, un raport echilibrat între venituri, prețuri și creșterea PIB pe locuitor.

Totuși, se consideră că o orientare spre o impunere unică și globală nu constituie un pas înainte spre traducerea în viață și principiului justiției fiscale, în funcție de natura veniturilor și în plus, rezervă același tratament veniturilor corect evaluată în vederea impunerii - mai cu seamă a salariilor - ca și celor care, de regulă, sunt subevaluate, cum ar fi veniturile din industrie, comerț, profesii libere etc. Așadar, acest sistem de impunere avantajează pe cei care obțin venituri din exploatare fel care folosesc orice mijloace de evaziune fiscală. De aceea, unii economiști contemporani, cum ar fi M. Duverger, considerând injustă formula "la venituri egale, impozite egale" a propus corectarea acesteia, în funcție de gradul de cunoaștere a materiei impozabile și anume, "la venituri egale, cunoscute, impozite egale".

În practica internațională se manifestă tendința de soluționare a problemei privind determinarea veniturilor impozabile pornind de la tratarea exhaustivă a conceptului de venit. Aceasta înseamnă luarea în calcul venitului impozabil a tuturor veniturilor, deci, inclusiv a câștigurilor de capital, câștigurilor excepționale (din jocuri de noroc, speculă, pariuri etc.) și a avantajelor în natură (produsele fermei folosite pentru auto-consum) hrană și îmbrăcăminte primite de salariați de la patron ș.a.).

În mod obișnuit în calculul veniturilor brute realizate de o persoană fizică se iau veniturile provenite din agricultură și silvicultură, activități sau întreprinderi cu caracter industrial, construcții, prestări de servicii și altele asemănătoare, profesii libere, salarii și alte remunerații pentru muncă, capital, închirieri, arendări, alte venituri.

În anumite țări nu se iau în calcul, fiind, deci, exonerate de la impozit, diverse sume, cum ar fi: unele indemnizații și alocații cu caracter social (pensii și rente de război, alocații familiale, alocații de la asigurările de boală, accidente și șomaj, indemnizații de scumpete, prestații pe linia asigurărilor sociale, ajutoare acordate de către stat celor nevoiași etc.), minimul neimpozabil pentru veniturile din orice sursă sau numai pentru cele din salarii și pensii, cupă caz, dobânzile la unele împrumuturi de stat și la unele instrumente de economisire, sporurile de muncă suplimentare ori pentru condiții grele și vătămătoare, ajutoare și burse pentru educație, studii etc.

În vederea determinării venitului impozabil din veniturile brute, se, deduc anumite cheltuieli sau se operează anumite scăzăminte care diferă de la țară la țară ca structură, mărime și condiții. În mod frecvent se iau în considerare chel-

tuielile care concură la formarea sau conservarea veniturilor și cheltuielile profesionale, cotizațiile la asigurările de boală; primele la asigurările pe viață; cotizațiile la asigurările de accidente și șomaj; anumite dobânzi și rente alimentare; cheltuielile pentru tratament medical (în anumite limite); ratele plătite caselor de economii în vederea rambursării împrumuturilor pentru construcții de locuințe, alte cheltuieli specifice. De regulă, din veniturile brute se scad numai cheltuielile prevăzute în mod expres de lege ca fiind legate de exercitarea profesiei sau desfășurarea activității considerate, cu excluderea sau limitarea celor care au caracter somptuos (iahturi, mașini de lux, castele etc.) ori de reprezentare (recepții, voiaje, etc.). Stabilirea propriu-zisă a impozitului mai ridică și alte probleme legate de concepția legiuitorului despre relația care trebuie să existe între sarcina fiscală și puterea economică a subiectului impozabil și care se referă la modalitățile concrete de realizare a acestor relații. În funcție de obiectivele urmărite, impunerea se face pe fiecare persoană care a realizat venituri sau a participat la aceasta sau pe ansamblul familiei sau gospodăriei. Impunerea se face cu sau fără luarea în considerare a unor factori sociali (starea civilă a subiectului impozabil vârsta, dacă are sau nu persoane în întreținerea sa); impunerea se face în cote proporționale, progresive sau regresive.

Pentru cunoașterea efectelor economice ale impozitului pe venitul individual trebuie luate în considerare trei probleme de importanță deosebită și anume: rolul impozitului ca stabilizator, al cheltuielilor de consum, efectul său asupra economiilor bănești și influența sa asupra stimulentei muncii și pentru investiții.

Stabilitatea producției a fost odată privită ca un criteriu (important al unui impozit bun. Astăzi este, în general, acceptat faptul că schimbările propriu-zise prevăzute în impozitarea producției pot ajuta la creșterea cererii în cursul perioadelor de recesiune, precum și la restrângerea acesteia în cursul perioadelor de expansiune economică. Una din virtuțile impozitului progresiv pe venitul individual este aceea că tendința acesteia scade și crește în mod automat mai mult decât în proporția schimbărilor venitul individual. Mai mult, sistemul plăților de impozite curente accelerează, în mare măsură, reacția veniturilor din impozitul pe venit la modificările din cadrul venitului.

Un subprodus important al plății curente este faptul că, modificările în cadrul ratelor fiscale au aproape întotdeauna un efect imediat asupra venitului disponibil al majorității contribuabililor.

Aceste particularități au făcut ca impozitul pe venitul personal să devină extrem de util pentru promovarea stabilității și creșterii economice.

În condițiile în care procesele inflaționiste au căpătat un caracter cronic, odată cu majorarea nominală a veniturilor, provocată de inflație, este necesară adaptarea corespunzătoare a mecanismului de impunere, în acest sens, unele țări, recalculează periodic tranșele de venit pe baza indicelui salariilor medii ale muncitorilor din industrie sau adaptează tariful de bază la variațiile indicelui prețului cu amănuntul al bunurilor de consum.

Poate reducerile fiscale au ajutat la stimularea redresării economice, dar supraimpozitul (când a fost aplicat) nu a avut un efect major asupra cheltuielilor, datorită faptului că politica monetară era relaxată prematur, precum și din cauza faptului că previziunile inflației erau mult mai neliniștitoare decât erau anticipate. Cei care consideră că procesul consumului este în mare parte determinat de către ceea ce numesc persoanele private cu venit “permanent” argumentează că supraimpozitul nu era efectiv, deoarece constituia o modificare fiscală cu caracter temporar. Totuși, multă lume este convinsă de faptul că, schimbările din cazul impozitului pe venit pot contribui în mod semnificativ la reglarea ratei de creștere a cererii individuale, dar și de faptul că modificările permanente și mult mai efective decât cele cu caracter temporar.

Impozitul pe venitul individual se aplică asupra venitului total al individului, indiferent dacă acesta este economisit sau cheltuit. Unii au susținut faptul că, impozitul pe venit este nedrept pentru aceia care economisesc din cauza faptului că, impozitul se aplică atât asupra venitului care dă naștere la economisire, cât și asupra venitului produs de către economisire. Dar aproape toți economiștii nu sunt de acord cu faptul că, pe motive de echitate această dublă impunere nu are prea multe calități. În orice perioadă de timp o persoană are opțiunea de a o nouă decizie de a cheltui sau a nu cheltui o parte din «nitul pe care îl are, după plata impozitului. Dacă decizia este de a economisi, atunci nu este necesar un nou impozit. El apare ca necesar numai dacă suma de bani economisită este investită într-un mijloc aducător de venit, din care un nou venit este generat, iar acest venit nou este supus unui impozit suplimentar.

Impozitul pe venitul individual este adeseori în opoziție cu impozitul pe cheltuieli sau pe consumul general, impozit care reprezintă o metodă alternativă de impunere a populației în concordanță cu capacitatea de plată. În cazul impozitului pe venit, unitatea de măsură a capacității de plată o constituie venitul, în cazul impozitului pe cheltuieli, unitatea de măsură o constituie consumul.

Impozitul pe consum, poate, fi de asemenea, perceput ca cote progresive. Teoretic, este posibil deși, în practică este dificilă calcularea gradului de progresivitate a impozitului pe venit de către impozitul pe consum.

Impozitul pe venit reduce câștigul¹ realizat atunci când o persoană economisește mai degrabă decât cheltuiește o parte din venitul său, în timp ce impozitul pe cheltuieli face ca consumul ulterior să fie tot atât de atractiv ca și consumul zilnic.

În cazul impozitului pe venit, răsplata dobânzii pentru economisire și investire este redusă de către impozit, iar în cazul impozitului pe cheltuieli, răsplata netă este întotdeauna egală cu rata dobânzii de pe piață, indiferent de rata impozitului. Astfel, impozitul pe consum este neutru cu privire la alegerea consum-economisire, în timp ce impozitul pe venit o distorsionează.

Aceasta înseamnă că un impozit pe cheltuieli încurajează economiile bănești mai mult decât un impozit pe venit, distribuit în aceleași proporții cu clasele de venit. Gradul de distorsiune depinde de sensibilitatea acțiunii de

economisire în raport cu rata dobânzii, dar elasticitatea dobânzii la economisire și deci, mărimea distorsiunii nu este totuși cunoscută. Se poate arăta că, un impozit pe consum este echivalent cu un impozit pe venit care exceptează totalitatea veniturilor rezultate din proprietate și care se aplică numai la venitul obținut. Având în vedere problema echității, acest tip de impozit ar trebui să fie însoțit de un impozit anual de succesiune a averii, precum și de mari impozite pe moștenire. Impozitul pe cheltuieli a fost recomandat în perioada celui de al doilea război mondial de către trezoreria Statelor Unite, dar a fost respins. Nu a fost implementat din cauza complexității și noutății sale și pentru că a fost considerat mai dificil pentru contribuabili. Deși este greu să ne imaginăm o înlocuire totală a impozitului pe venit cu un impozit pe cheltuieli, ultimul ar putea fi un supliment util dacă devine necesară descurajarea consumului.

Revenind la efectele ce le-ar putea avea impozitul pe venit asupra stimulentele pentru muncă și investiții putem spune că acestea sunt afectate în două direcții diferite. Pe ce o parte, el trebuie recompensele financiare ale unui efort mai mare sau ale unei asumări de risc și astfel tinde să descurajeze aceste activități, iar pe de altă parte se poate asigura un stimulent ridicat pentru obținerea unui venit mai mare din cauza faptului că se diminuează venitul pentru cheltuieli. Nu există nici o bază apriori pentru a decide care venit este cel mai important.

Impozitarea este numai unul din factorii care afectează stimulentele de muncă pentru investiții, astfel că aceasta face extrem de dificilă interpretarea evidenței statistice disponibile sau rezultatele interviurilor directe cu contribuabili.

2.2. Impozitul pe societăți (corporații)

Existența impozitului pe societăți (corporații) se explică prin următoarele:

- societățile datorează statului drepturile și puterile lor (durata ce viață continuă, obligații de plată limitate ale acționarilor, lichidarea proprietății prin negocierea acțiunilor de bursă etc.).

În Statele Unite acest impozit, introdus în 1909a produs sal mult venit la buget decât impozitul pe venitul individual, în 17 ani din 32 de ani, înainte de 1941, extinzându-se apoi rapid ca sursă de venit în perioada războiului. Impozitul pe societăți este un instrument complicat deoarece trebuie aplicat la o varietate largă de organizații care realizează afaceri în formă asociativă sau într-o formă asemănătoare acestora, acesta prezentând particularități semnificative de la o țară la alta.

Codul General al Impozitelor din Franța¹ stabilește că impozitul pe societăți se așează pe beneficiile societăților de capital și al persoanelor publice care le sunt asimilate din punct de vedere fiscal, în timp ce în Marea Britanie se

¹ Memento Pratique Francis Lefebvre - Fiscal 1988, Editions Francis Francis Lefebvre, Paris.

supun impozitului pe societăți veniturile și câștigurile impozabile obținute din orice sursă, de către o societate rezidentă, precum și profiturile obținute dintr-o activitate comercială realizată în Marea Britanie de către o societate rezidentă, prin intermediul unei filiale sau a unei agenții. Potrivit Codului General al Impozitelor - francez sunt pasibile de impozite pe societăți, oricare ar fi obiectul lor de activitate, următoarele categorii:

- societăți anonime;
- societăți în comandită pe acțiuni;
- societăți cu răspundere limitată (SARL);
- societăți cooperative și uniunile lor.

Același Cod General al Impozitelor prevede numeroase excepții și regimuri particulare pentru o serie de persoane juridice care ar fi pasibile de impozite pe societăți, dar care prin dispoziții speciale sunt:

- fie exonerate de plata impozitului pe societăți, total sau parțial;
- fie plasate în afara sferei de aplicare a impozitului;
- fie supuse impozitului pe societăți, prin modalități specifice, cum ar fi:
 - SARL cu caracter familial;
 - societăți cooperative și organisme similare;
 - societăți de pluriproprietate;
 - SUFERGIE (societăți destinate finanțării economiilor de energie),
 - societăți implantate în “zone de întreprinderi”,
 - implantarea de întreprinderi în Corsica, și multe altele.

Aceste modalități specifice îmbracă diverse forme:

- impozitarea societăților cu caracter familial se face la opțiunea acestora;
- suprimarea din beneficiul lor impozabil prin impozitul pe societăți, de către societățile cooperative și organismele similare, a excedentelor provenite din operații cu asociații și distribuite acestora;
- pentru determinarea rezultatului impozabil prin impozitul pe societăți la “societățile de pluriproprietate” nu se ia în considerare valoarea netă a avantajului în natură acordat asociaților.

Toate aceste particularități sunt detaliat prevăzute de către Codul General al Impozitelor francez.

Tot aici se menționează și beneficiarii exonerărilor de la plata impozitului pe societăți:

- asociații fără scop lucrativ care organizează foaieruri, expoziții, reuniuni sportive și alte manifestări;
- organisme fără scop lucrativ, pentru operații în raport de care ele sunt exonerate de la plata TVA;
- societăți mutuale și uniunile lor;
- asociații de invalizi de război;
- societăți cooperative de construcții.

Baza de impozitare

Aceasta include numeroase categorii de venituri, precum și o paletă diversă a cheltuielilor care se efectuează în vederea aplicării impozitului. Astfel, în Franța, categoriile mari de venituri incluse în baza impozitului sunt:

1. Veniturile financiare - sunt cele provenite din locația de imobile construite și neconstruite, proprietate a colectivităților respective.
2. Venitul brut și sarcina deductibilă - trebuie reținute în suma lor reală. În ceea ce privește cheltuielile de gestiune, de asigurare și de amortizare selectivitatea poate să aplice deducerea forfetară de 15% sau 10%.
3. Beneficiile agricole sau forestiere.
4. Veniturile imobiliare. În cadrul acestora sunt exonerate de la impozitul pe societăți:
 - a) dividendele distribuite de societățile franceze cu excepția celor distribuite de anumite societăți care beneficiază de o exonerare de impozit pe societăți;
 - b) veniturile din obligațiuni și alte titluri de împrumut negociabile, când ele sunt emise înainte de 1. 1. 1987;
 - c) venituri din bonuri de casă;
 - d) dobânzile înscrise pe librete A ale caselor de economii, precum și pentru conturi de economie-construcție, economie-credit;
 - e) credite de impozit și pasive fiscale.

Determinarea beneficiului impozabil prin impozitul pe societăți, la societățile franceze, se realizează pe aceleași principii ca în cazul beneficiilor industriale sau comerciale supuse impozitului pe venit.

Există însă și anumite reguli particulare care se referă la următoarele:

1. Teritorialitatea impozitului pe societăți

Contrar impozitului pe venit impozitul pe societăți atinge, în principiu, doar beneficiile realizate în întreprinderile exploatate în Franța, și celor a căror impozitare este atribuită Franței, printr-o intervenție internațională privitoare la dubla impunere. Acest principiu antrenează următoarele consecințe:

- beneficiile realizate de o societate franceză în întreprinderi exploatate în străinătate nu sunt supuse impozitului francez pe societăți, chiar dacă contabilitatea acestor exploatare este centralizată în Franța;
- în replică, societățile străine, oricare ar fi naționalitatea lor, sunt impozabile prin impozitul francez pe societăți, în raport de profiturile obținute de întreprinderile lor care funcționează în Franța.

Spre deosebire de Franța, în Marea Britanie se aplică un alt principiu, privind societățile pe care statul le supune impozitului pe societăți, și anume, se consideră pasibilă de impozit în Marea Britanie, o societate rezidentă din punct de vedere al impunerii (societatea este în întregime administrată și controlată în Marea Britanie, chiar dacă are amplasamentul geografic în altă țară).

2. *Regimurile beneficiului mondial și al beneficiului consolidat*

Prin derogare de la principiul teritorialității, anumite societăți pot fi impozitate prin impozitul pe societăți, fie asupra ansamblului rezultatelor exploatărilor lor în Franța și în străinătate (beneficiu mondial), fie asupra beneficiului mondial, plus partea ce revine acestor societăți din rezultatele filialelor lor franceze sau străine în care ele dețin direct sau indirect cel puțin 50% din drepturile de vot (beneficiu consolidat).

3. *Veniturile anumitor imobile de locuit*

Societățile franceze sunt exonerate, în anumite condiții care se modifică în permanență, de plata impozitului pe societăți pe beneficiul net rezultat din exploatarea acestor imobile.

4. *Veniturile mobiliare încasate de societăți*

Acestea pot să provină din regimul general sau din regimul special al societăților-mamă.

a) Regim general. Veniturile mobiliare obținute de societăți se impun prin impozitul pe societăți. Societatea poate adăuga la suma impozitului pe care-l dăturează pasivul fiscal sau creditul de impozit, la care au drept aceste venituri.

b) Regimul social al societăților-mamă. În cazul acestor societăți, dividendele pe care le primește de la filialele sale, sunt exonerate de impozitul pe societăți.

5. Se aplică un *regim fiscal special* privind societatea cât și beneficiarii remunerațiilor primite de conducătorii societăților.

6. *Deducerea dobânzilor conturilor asociaților*

Dobânzile datorate asociaților sau acționarilor se deduc din beneficiile sociale, în anumite limite.

7. *Deductibilitatea anumitor dividende*

Deducerea se operează asupra rezultatelor exercițiului în cursul căruia dividendele se plătesc efectiv.

8. *Raportarea deficitelor*

Acestea se pot raporta la opțiune:

- fie asupra beneficiului exercițiului următor celui deficitar;
- fie asupra beneficiului exercițiilor precedente celui deficitar.

Deficitele se reduc din beneficiile exercițiului pentru care se calculează impozit pe societăți.

Potrivit legii impozitului din Marea Britanie¹ venitul provenit din diferite surse trebuie ajustat potrivit scopurilor impozitului, fiind apoi impozitat în cadrul unor planuri diferite, astfel:

¹ Ghid spre Marea Britanie - Arthur Andersen, 1990.

Planul A

În cadrul acestui plan, impozitul se aplică asupra profiturilor anuale sau a câștigurilor aferente terenurilor în Marea Britanie. Aceste profituri sau câștiguri reprezintă diferența dintre venitul de obținut în perioada de calcul contabilă și cheltuielile aferente (sunt deductibile toate cheltuielile normale pentru întreținerea și dezvoltarea proprietății).

Planul D. caz 1

Venitul net al activității se impozitează în cadrul acestui plan.

Planul D. caz III

Se supun impozitului încasările anuale primite sub forma dobânzilor. Veniturile supuse impozitului din cadrul celorlalte planuri nu pot fi supuse planului D. caz III.

Planul D. cazurile IV și V

În acest plan se include impozitul pe venit din asigurări din afara Marii Britanii, precum și venitul din posesiunile externe respective.

Planul D. caz VI

Acest plan cuprinde impozitul aplicat asupra venitului care nu intră sub incidența altui caz din planurile anterioare.

Fiecare venit supus distinct impozitării în cadrul planurilor anterioare, trebuie calculat și ajustat pentru determinarea impozitului, după anumite modalități specifice.

Astfel, pentru obținerea venitului net din activitatea impozabilă în cadrul planului D. caz 1, venitul integral trebuie ajustat cu:

- venitul neimpozabil în cadrul acestui plan, care poate fi atât neimpozabil (de ex. dividende), cât și impozabil în cadrul altui plan (de ex. dobânda primită de la o bancă engleză care este impozabilă în cadrul planului D, caz III).
- cheltuieli nedeductibile în cadrul acestui plan, care pot fi atât nealocate, cât și deductibile din venitul altui caz;
- deduceri specifice planului (de ex. alocări de capital) alte articole de cheltuieli deductibile:
 - spectacole;
 - venituri și pierderi din tranzacții;
 - cheltuieli antecomerciale;
 - închirierea de automobile;
 - salarizarea directorilor și a angajaților etc.

Un important capitol al deducerilor îl constituie alocările de capital care sunt tratate în mod obișnuit ca o cheltuială pentru tranzacții deductibile din profitul planului D caz I. sau în situația unei redobândiri, sunt tratate ca venit din tranzacții comerciale.

Cele mai însemnate alocări de capital sunt:

-
– mașini și utilaje	25% /an
– bunuri cu utilizare pe termen scurt	25%/an
– automobile	25%/ an
– alocații și contribuții	15%/ an
– clădiri industriale	4%/ an
– hoteluri	4% an
– cheltuieli în zone industriale	100%/an
– închirieri de mașini și utilaje	40%/an.

În momentul plății și al înregistrării bunului respectiv (substituit prin alocații de capital) societatea este obligată să întocmească cereri specifice pentru aprobarea alocării de capital.

Alocarea de capital se acordă în proporție de 4% până la 100% din cheltuiala respectivă, pe perioada de calcul a impozitului pe societăți (1 an).

Legea impozitului din Marea Britanie stabilește condițiile de acordare a alocării de capital pentru fiecare fel de alocare în parte.

Alte deduceri prevăzute pentru calculul profitului impozabil sunt:

- dobânda plătită;
- dobânda anuală și dobânda pe termeni scurt de plătit;
- impozite pe venit;
- dobânda anuală plătită unui nerezident;
- donații;
- hârtii de valoare scontate;
- drepturi de autor.

O altă componentă importantă a profiturilor impozabile prin impozitul pe societăți o constituie beneficiul din capital, mai puțin pierderile de capital, în privința cărora legea referitoare la impozit din Marea Britanie face numeroase precizări, printre care enumerăm:

- pierderile de capital se aplică asupra beneficiilor impozabile dintr-o anumită perioadă de calcul contabilă, dar se raportează numai asupra beneficiilor impozabile în perioada viitoare;
- beneficiile impozabile sunt calculate în același mod ca și la persoanele fizice;
- în anumite condiții sunt scutite de impozitare beneficiile din capital care reinvestesc în anumite clase de noi bunuri;
- nu sunt admise pierderile de capital din înstrăinarea acțiunilor dintr-un grup de asociați;
- nu sunt impozabile beneficiile rezultate din vânzarea bunurilor din tezaur și a hârtiilor de valoare înregistrate.

În S.U.A., baza impozitului pe societăți prezintă unele trăsături comune cu cel prezentate până în prezent în Franța, Marea Britanie), dar și anumite particularități:

- Ca și în cazul persoanelor particulare, societățile pot opta pentru a fi impozitate asupra beneficiului din capital realizat din bunurile deținute mai mult de 12 luni, cu o cotă mai redusă decât cea aplicată venitului ordinar;
- Este permisă deducerea pierderilor de capital numai din beneficiile de capital;
- Pierderile nete pot fi reduse și contrabalansate din venitul impozabil al unor trei ani consecutivi;
- Pentru însănătoșirea capitalului se prevede posibilitatea deprecierii sau îmbunătățirii costului inițial al mașinilor și utilajelor în cursul duratei de folosință a bunului;
- Se pot deduce integral, în anul în care se efectuează cheltuielile curente pentru cercetare și dezvoltare.
- Dividendele intersocietăți plătite de o societate alteia sunt impozitate printr-o cotă relativ mică.
- Se pot deduce 85% din dividendele primite de o societate de la altă societate,
- Societățile sunt supuse în S.U.A. atât la impozitul pe venitul intern, cât și extern; societățile cu maximum 10 acționari pot opta pentru a fi proprietate asociată. Acești acționari sunt supuși impozitului pe venitul individual;
- Organizațiile religioase, educaționale și de caritate, asociațiile de comerț, uniunile sindicale sunt exceptate de la impozitul pe societăți.

Stabilirea impozitului pe societăți

În Franța impozitul pe societăți este, în principiu, stabilit într-o cotă mică în numele persoanei juridice sau al asociației pentru ansamblul activităților sale impozabile în Franța. Impozitul este stabilit la locul principalului stabiliment, al persoanei juridice.

Societățile sunt obligate să întocmească în “fiecare an declarațiile necesare pentru așezarea impozitului pe venit, acestea fiind adresate serviciului de impozitare al locului de impozitare.

Declarația rezultatelor însoțită de documentele anexe trebuie întocmită, în principiu, în trei luni de la încheierea fiecărui exercițiu, sau dacă în cursul anului nu se încheie nici un exercițiu, înainte de 1 aprilie, anul următor.

În afara declarației anuale a rezultatelor, societatea supusă impozitului pe societăți mai are următoarele obligații:

- a) Declararea existenței sau modificării contractului social și a condițiilor de exercitare a profesiei;
- b) Obligații de ordin contabil:
 - să țină o contabilitate completă și regulată;
 - să întocmească în anexă la contabilitatea lor o listă a avantajelor în natură.

c) Societăți străine

Persoanele juridice care exercită activități în Franța nu posedă bunuri în această țară, fără a avea sediul social în Franța, sunt obligate ca la cererea serviciului de impozite, să desemneze un reprezentant în Franța pentru a primi comunicările referitoare la așezarea, acoperirea și conținutul impozitului pe societăți.

d) Stoparea la sursă

Societățile sunt obligate, dacă este cazul să opereze o stopare la sursă:

- pe anumite venituri nesalariale vărsate beneficiarilor (persoane fizice și juridice) care nu au în Franța instalații profesionale permanente;
- pe salarii, pensii și rente viagere vărsate fără domiciliu.

Calculul impozitului pe societăți

Impozitul pe societăți este calculat aplicând o cotă legală beneficiului impozabil.

A. Cotele de impozit

Potrivit Codului General al Impozitelor francez, cota normală este de 42% și privește ansamblul beneficiului (distribuit sau nu) din exercițiile deschise începând cu 1. 1. 1988.

În Franța se practică, de asemenea, o serie de regimuri speciale care comportă, fie direct o reducere a cotei impozitului, fie facilități care îmbracă o altă formă (abatere de la baza impozitării), dar a căror efecte sunt practic echivalente. Exemple:

- plus-valoarea pe termen lung = o cotă redusă de 15% sau 25%;
- colectivități fără scop lucrativ = o cotă redusă de 25% sau 10%;
- noi întreprinderi - ușurarea poate consta fie într-o exonerare de impozit, fie în aplicarea pe beneficiul impozabil a unei abateri comerciale de diminuare a taxării efective.

Cotele impozitului pe societate practicate în Marea Britanie sunt următoarele:

- 35% pentru societățile cu profituri mai mari de 1000000
- 25% pentru societățile cu profituri mai mici de 200000 (cota întreprinderilor mici) O companie holding de investiții nu poate beneficia de această cotă mai redusă a impozitului în orice circumstanță.

Se mai aplică, de asemenea, pentru profiturile situate între limitele minime și maxime o cotă marginală care se obține printr-un calcul special.

Această cotă marginală nu se aplică în cazul în care o societate are venituri din investiții scutite de impozit.

Sistemul fiscal din S.U.A. percepe impozitul pe societăți la o cotă uniformă asupra majorității veniturilor societății. Cotele mai joase sunt aplicate la primii 50.000, iar restul se impozitează cu o singură cotă. Cotele practicate sunt:

- 20% pentru primii 25.000 \$ ai venitului;

- 22% pentru următorii 25.000⌘\$
 - 48% pentru ceea ce depășește 50.000
- O cotă minimă se aplică articolelor de preferință ale societății:
- beneficiile din capital pe termen lung;
 - deprecierea accelerată a proprietății.

Plata impozitului pe societăți

Spre deosebire de impozitul pe venit, impozitul pe societăți trebuie calculat de către societăți și vărsat spontan către acestea, percepătorului, fără ca acesta să emită în prealabil și înștiințare către societate.

În Franța, aplicarea acestui principiu presupune:

- vărsarea inițială a avansurilor trimestriale;
- la sfârșitul exercițiului lichidarea impozitului real datorat și vărsarea soldului corespunzător.

Ca excepții la principiul general, impozitul pe societăți se încasează pe bază de înștiințare (rol) într-un număr limitat de cazuri.

Codul General al Impozitului francez prevede ca pentru fiecare exercițiu anual impozitul pe societăți să se verse prin 4 avansuri la termene fixe (20 februarie, 20 mai, 20 august, 2 noiembrie - de obicei). Impozitul poate fi plătit fără penalități până la data de 15 a lunii următoare, termen după care se aplică penalizări.

Calculul și plata avansurilor la impozitul pe societăți, în Franța, mai prezintă următoarele particularități:

- avansurile nu sunt exigibile atunci când impozitul datorat pentru exercițiul de referință nu depășește 1000 F.
- beneficiul exercițiului, de referință folosit pentru calculul impozitului nu cuprinde și plusvaloarea pe termen lung, impusă cu cota redusă de 15% sau 25%.
- când durata exercițiului de referință este superioară sau inferioară unui an, avansurile sunt calculate pe baza beneficiului raportat la o perioadă de 12 luni;
- când exercițiul pentru care se varsă avansurile are o durată mai mare sau mai mică de 12 luni, numărul avansurilor este redus la numărul scadențelor trimestriale cuprinse în această durată;
- când durata limită a plății unui avans cade duminică, ea se raportează pentru ziua lucrătoare următoare;
- primul avans exigibil este calculat pe baza beneficiului penultimului exercițiu, fiind apoi regularizat pe baza rezultatelor ultimului exercițiu;
- în cazul societăților noi, impozitul se calculează asupra unui venit evaluat la 5% din capital. Societățile create începând cu 1. 1. 1977 sunt scutite de vărsarea întregului avans în cursul primelor 12 luni de activitate;
- societățile care estimează că suma avansurilor deja vărsate pentru un exercițiu este egală sau superioară sumei impozitului pe care îl va da-

tora în final pentru acest exercițiu pot fi scutite de vărsarea unor noi avansuri.

Când impozitul datorat de o societate (calculat la încheierea exercițiului) este superior sumei avansurilor deja vărsate, diferența o reprezintă soldul lichidării de vărsat în trezorerie, care trebuie vărsat până la data de 15 ale lunii următoare.

Dacă lichidarea impozitului determină apariția unui excedent de vărsăminte, acesta este rambursat societății în termen de 30 de zile de la depunerea avizului-borderou.

În sistemul fiscal britanic, termenul de plată al impozitului pe societăți este de 9 luni de la încheierea perioadei de calcul a impozitului.

În S.U.A., societățile își plătesc impozitul în patru rate anuale în anul care urmează anului fiscal.

Probleme economice în S.U.A.

Impozitul pe societăți s-a confruntat și se confruntă în continuare cu o serie de probleme economice. Dintre acestea cele mai importante se referă la efectul acestuia asupra economiilor și investițiilor, asupra finanțării prin împrumuturi și prin acțiuni, alocării resurselor, flexibilității intense a externului fiscal.

a) Efectul asupra economiilor și asupra investițiilor

Impozitul pe societăți poate afecta investițiile pe două căi alternative: prin intermediul stimulentei pentru investiții sau prin disponibilizarea de fonduri pentru investiții.

În ce privește prima cale, societățile care întreprind noi investiții, dacă acestea promet a realiza o rată satisfăcătoare a profitului după aplicarea impozitului pe societăți. Cu atât mai mult trebuie ca rata profitului dinainte de aplicarea impozitului să păstreze profitul, de după aplicarea impozitului. Acesta constituie procesul prin care impozitul își exercită efectul său asupra investițiilor; depinde în mare măsură de ipoteza că impozitul pe societăți nu se modifică pe termen scurt și de faptul că investițiile marginale sunt finanțate nu doar prin acțiuni, dar într-o oarecare măsură și prin împrumuturi.

A doua cale constă în aceea că impozitul pe societăți asigură surse ce reduc suma fondurilor necesare pentru investiții.

b) Finanțarea prin împrumuturi și prin acțiuni

Societățile au dreptul de a deduce din venitul impozabil plățile de dobândă la capitalul împrumutat, dar nu există nici o deducție corespunzătoare pentru dividendele plătite acționarilor, ca o compensație pentru folosirea fondurilor lor ca un capital de acțiuni. În acest context costul unei acțiuni este mai mare pentru societate decât o sumă egală cu capitalul împrumutat.

c) Alocarea resurselor

Dacă impozitul pe societăți nu este modificat pe termen scurt, devine un impozit special asupra capitalului corporației. Aceasta nu înseamnă în mod necesar că impozitul reduce din sectorul societăților.

Capitalul poate circula din sectorul impozitat spre cele neimpozitate, iar ratele de profit vor tinde să fie egale. În cadrul acestui proces, alocarea capitalului între întreprinderile asociate și cele neasociate se va modifica față de modelul care ar preleva în absența impozitului.

Dar avantajele nefiscale pe care le oferă forma asociată par a influența rămânerea capitalului în cadrul societăților pe acțiuni, în ciuda impozitului. În orice caz, sectorul societăților pe acțiuni a devenit mai mare, atât în mod absolut cât și relativ.

Pot apărea însă și anumite distorsiuni care se manifestă datorită modificării impozitului pe termen scurt. Dacă prețurile cresc ca răspuns al creșterii impozitelor, ele vor crește proporțional cu utilizarea capitalului pe acțiuni în diferite ramuri industriale.

Consumatorii vor cumpăra mai puțin bunuri și servicii produse de ramurile industriale care utilizează o mare cantitate de capital asociativ, deoarece prețurile acestor produse se măresc și vor cumpăra mai multe bunuri și servicii produse de ramurile industriale cu mai puțin capital asociativ. Ca efect se vor reduce profiturile din primele ramuri menționate și vor crește în celelalte.

d) Flexibilitatea internă

Veniturile obținute din impozitul pe societăți sunt variabile în cadrul ciclului unei afaceri, deoarece profiturile cresc și scad mai brusc decât celelalte venituri. Totuși, această caracteristică nu implică în mod necesar faptul ca impozitul este un factor efectiv intern, stabilizator. Pentru aceasta impozitul trebuia să modereze în mod automat modificările din cadrul venitului disponibil, al consumatorului sau să reoacă fluctuațiile din domeniul investițiilor. Atunci când prețurile scad, dividendele pot fi menținute în mare parte ca efect al politicii de dividende, a corporației și mai puțin datorită reducerii în impozitul plătit de către societate.

Similar, investițiile sunt determinate în mare măsură de volumul vânzărilor curente și de perspectivă, precum și de ratele de profit. Astfel, impozitul pe societăți nu este considerat ca unul din stabilizatorii incorporați semnificativi, în ciuda contribuției importante la marile fluctuații ale deficitelor și excedentelor federale în cursul ciclurilor.

2.3. Taxa pe valoarea adăugată¹

Implementarea taxei pe valoarea adăugată (TVA) nu trebuie văzută ca un instrument perfect; însăși practica arată că sunt aplicate mai multe variante ale acestui tip de impozit, singura realitate fiindă că, acesta face obiectul unor controverse mai echilibrate și că a cunoscut o răspândire mai rapidă, fiind considerat un fenomen al ultimilor ani.

¹ Taxa pe valoarea adăugată - lucrare elaborată în cadrul Institutului de Finanțe, Prețuri și Probleme valutare.

Adoptarea acestuia nu înseamnă numai înlocuirea lui, cu un alt instrument de impunere a consumului, ci practic constituie o serioasă intervenție în întreaga structură a sistemului de impozite indirecte.

Acest instrument fiscal este considerat a fi un impozit neutru întrucât nu deformează alegerea economică a consumatorului. Deoarece prin acest instrument fiscal se impune la fel consumul actual și viitor, alegerea subiecților economici nu este influențată în ceea ce privește consumul imediat, amânarea acestuia sau crearea de economii, fiind, deci, neutră față de raportul consum-economii și, în principiu, nu are incidență nici asupra relației economii-investiții. Totuși, în ceea ce privește investițiile se poate presupune un dublu efect, unul direct, altul indirect, cu o rezultantă dificilă cu aspect teoretic. Astfel, impunerea consumului influențează indirect rentabilitatea investiției în sensul reducerii; dar dacă prin cotele de impunere se va realiza creșterea globală a veniturilor fiscale și se va reuși reducerea deficitului bugetar, atunci în economie se poate produce o scădere a nivelului dobânzilor, ceea ce ar fi un stimulent pentru activitatea de investiții.

Tot acest raționament presupune ca economia să funcționeze pe principiul pieței, căci într-o economie incapabilă să se echilibreze și cu un deficit constant, este dificil să apreciem înainte cărui fapt se datorează în realitate apariția, menținerea sau dezvoltarea distorsiunilor.

Baza de impozitare, în țările unde se aplică TVA fiind foarte largă, cu exonerări foarte strict și precis delimitate pe considerente economice, dublate de experiența practică, asigură încasări mari la buget.

În cadrul unui studiu elaborat de către Fondul Monetar Internațional intitulat: "Taxa pe valoarea adăugată probleme politice și administrative", care a fost dezbătut în cadrul Seminarului organizat de Fondul Monetar Internațional și Programul ONU pentru Dezvoltare privind "Taxa pe valoarea adăugată în Asia", desfășurat la Jakarta (Indonezia) în luna martie 1990, dl. Alan Tait, director la Departamentul de Afaceri Fiscale din cadrul Fondului Monetar Internațional a prezentat unele probleme referitoare la implementarea TVA.

În opinia domniei sale există trei motivații principale pentru adoptarea TVA și anume:

- asigurarea în mod constant a unor venituri suficiente la bugetul statului; astfel, TVA contribuie cu 12% până la 30% la formarea acestora, în majoritatea țărilor unde se aplică, reprezentând, totodată, circa 5-10% din PMB. Acest fapt denotă că TVA reprezintă o sursă de venit fiscal apreciabilă și de bază;
- pronunțata neutralitate a acestui tip de impozit indirect, care nu produce distorsiuni;
- eficiența accentuată a instrumentului fiscal respectiv, care, de multe ori, a înlocuit unele impozite nerentabile, distorsionare sau greu de administrat, cu incidențe asupra amplificării evaziunii fiscale, cum ar fi de exemplu: impozitele pe capital, exporturi sau importuri.

Dar TVA ridică și o serie de probleme, dintre care, una este influența asupra inflației, care în condițiile țării noastre constituie o problemă deosebit de gravă. Va apărea oare o intercondiționare între impozit, prețuri și salarii? Specialiștii în probleme de prețuri și circulație monetară trebuie să aducă argumentele necesare pro sau contra. În alte țări europene se pare că spirala inflaționistă nu s-ar fi produs, apreciindu-se o creștere generală a prețurilor cu 0, 4% pentru fiecare procent de impozit. Dar care va fi reacția în economia românească, care este de presupus că nu va răspunde la fel cu economiile de piață consolidate?

Alan Tait¹ a strâns dovezi empirice pe această problemă, prin observarea modificărilor în indicele prețurilor de consum în mai multe țări dezvoltate, după introducerea TVA, testând patru ipoteze:

- efect minor sau nici o modificare de preț;
- modificarea o singură dată a prețului;
- accelerația (inflația);
- modificare și accelerație.

Datele indică faptul că în 11 din 13 țări membre ale OECD, TVA a avut un efect minor sau nici un efect asupra prețurilor cu amănuntul. Numai în Italia și în Norvegia s-a stabilit o oarecare legătură între TVA și inflație. În Italia ritmul inflației s-a accelerat în urma introducerii TVA în 1973, apreciată a fi datorită lărgirii limitelor profitului, iar în Norvegia schimbarea impozitării a alimentat creșterea susținută a relației salariu-preț.

Un studiu mai extins, efectuat într-un număr de 35 de țări, privind efectele implementării TVA asupra inflației, a dus la următoarele concluzii:

- în 29 de state (circa 93% din totalul analizat), introducerea TVA nu a condus la accelerarea spiralei inflaționiste și nu s-au constatat modificări în indicele prețului de consum;
- în 6 țări a apărut o oarecare accelerare a inflației, deoarece introducerea TVA a fost însoțită de indexarea salariilor și o politică de creditare mai relaxantă;
- în alte 6 cazuri, când au avut loc modificări ale cotelor TVA, deja implementată, numai unul a fost asociat cu accelerarea inflației, iar în altul s-a constatat o creștere a indicelui prețului de consum. În celelalte 4 cazuri, nu a existat nici un efect.

Așa cum a menționat și dl. Alan Tait, concluzia cea mai importantă a studiului a fost aceea că implementarea taxei pe valoarea adăugată nu are un impact inflaționist asupra economiei, mai ales atunci când există un control riguros asupra prețurilor, măsură ce a fost mai larg utilizată în țările cu economie de piață dezvoltată.

¹ "Probleme-cheie în considerarea TVA pentru țările din Europa centrală și de est", Fondul Monetar Internațional, ianuarie 1991.

Apare problema următoare: ce nivel al cotelor pe profit ar trebui aplicat pentru a descuraja orice tendință de creștere a prețurilor în urma introducerii TVA? Să aibă niveluri comparative cu ale TVA-ului sau mai mari?

Dar atunci apare următoarea problemă: ce implicații va avea TVA asupra creșterii economice, știut fiind că aceasta necesită investiții în re tehnologizare. Specialiștii străini susțin că TVA ar fi neutră față de o sumă care poate fi consumată în prezent sau economisită pentru a fi utilizată în viitor, spre deosebire de impozitul pe venit care lovește atât asuma economisită, cât și dobânda aferentă.

O altă problemă o constituie lipsa de sensibilitate față de situația veniturilor consumatorilor, veniturile mici fiind mai afectate, datorită regresivității sale, ceea ce explică existența în practică a mai multor cote. Dar o diferențiere exagerată de cote nu schimbă caracterul regresiv care este specific tuturor impozitelor indirecte; o corectare se poate face prin sistemul de accize, dar nu se înlătură nici prin acesta, dorința cetățenilor cu venituri mici de a cumpăra produse lovite de accize. Singura soluție este ca TVA să fie corelată cu impunerea directă a veniturilor.

În condițiile actualelor raporturi între venituri și prețuri, în cazul economiei românești, nici nu mai este posibilă realizarea de economii din muncă pentru a fi investite.

Administrarea TVA este o problemă ce nu poate fi neglijată, căci o administrare daefectuoasă poate duce la o eroziune fiscală masivă, cu efecte asupra realizării veniturilor la buget și a eficacității impunerii.

Dar se pare că nu argumentele pro și contra vor preleva, ci necesitatea de a face comparabile instrumentele fiscale din țara noastră, cu cele ale țările Comunității Europene, având în vedere gradul ridicat de integrare a sistemelor fiscale ale acestora și dorința de apropiere în viitor a economiei românești de Piață Comună. Or, taxa pe valoarea adăugată face parte din grupa impozitelor care influențează circulația liberă a capitalului, produselor și serviciilor, deci a unor elemente importante ale produsului ce integrare internațională a comerțului.

2.4. Impozitul pe cifra de afaceri

Cifra de afaceri însumează încasările totale ale unui agent economic indiferent de activitatea care le-a generat, servind la cuantificarea volumului și evoluției activității acestuia.

Acest tip de impozit se manifestă ca un impozit unic sau monofazic, încasându-se o singură dată, indiferent de numărul verigilor prin care trece o marfă. Când se încasează în momentul vânzării de către producător se numește taxă de producție, iar dacă se încasează în sfera comerțului cu ridicata sau cu amănuntul, se numește impozit pe circulație, prima variantă fiind mai ușor de administrat întrucât sunt mai puțini plătitori. În prima variantă are un grad de cumul, asupra materiilor, materialelor și produselor deja impozate care servesc la fabricarea altui produs. În celelalte variante, scapă de sub influența anumite

faze (ca și în prima, de altfel) ale producției, circulației și desfacerii. Acesta vizează cifra de afaceri brută și nu netă, ca în cazul taxei pe valoarea adăugată și favorizează menținerea unei concentrări a agenților. Alegerea între aceste două instrumente fiscale (TVA și impozitul pe cifra de afaceri) va fi o opțiune politică a guvernului într-o anumită perioadă.

2.5. Unele metode concrete de determinare a cifrei de afaceri și a valorii adăugate, precum și importanța acestor indicatori în analiza economică

Sunt prezentate în continuare mai multe modalități de determinare a acestor indicatori, deoarece reprezintă baza de calcul a celor două impozite: pe cifra de afaceri și pe valoarea adăugată. Cunoașterea conținutului economic al indicatorilor respectivi este importantă din punct de vedere al conexiunii acestora cu alți indicatori (profit, productivitatea muncii etc.), care reflectă nivelul activității unui agent economic, precum și al influenței unei corecte cuantificări a elementelor componente asupra sumei impozabile, deci în final se reflectă în aportul adus de unul sau celălalt impozit (în funcție de cel care se aplică) în formarea veniturilor fiscale.

A. Cifra de afaceri este un indicator care se utilizează în analiza economico-financiară a agenților economici.

Indicatorul respectiv reprezintă suma totală a încasărilor din operațiunile comerciale efectuate de un agent economic într-o anumită perioadă de timp.

De regulă, se calculează pe timp de un an și servește la stabilirea unor impozite¹.

Cifra de afaceri este un indicator care însumează veniturile (încasările) totale ale agentului economic, indiferent de activitatea care le-a generat, conform grupei conturilor de venituri din noul plan contabil: venituri din activitatea de bază; venituri din alte activități; venituri anticipate; venituri de realizat; venituri financiare; venituri din titluri de participare; venituri din împrumuturi acordate pe termen lung; venituri din valori mobiliare de plasament; venituri din dobânzi, la contul cu disponibil în bancă; diferențe de curs valutar favorabile; alte venituri financiare. În mod distinct, se vor face referiri la veniturile (cifra de afaceri) din activitatea de bază, stabilindu-se ponderea acestora în totalul cifrei de afaceri. Totodată, se vor evidenția și veniturile aferente exportului, inclusiv, ca pondere în total încasări (cifra de afaceri)².

În alte publicații de specialitate, cifra de afaceri este considerată suma totală de bani obținută din vânzările de bunuri dintr-un anumit domeniu, într-o anumită perioadă de timp, ceea ce poate reprezenta volumul încasărilor obținute într-o zi, săptămână, lună etc.

¹ Lexicon de finanțe-credit, vol. I, București, 1981.

² Tribuna Economică, nr. 19/1991, pag. 18.

Cifra de afaceri poate fi determinată și ca rată(procent) de vânzare a bunurilor, într-o anumită perioadă de timp, comparativ cu valoarea produselor (bunurilor) rămase nevândute¹.

Considerată și venitul total, cifra de afaceri reprezintă cuantumul încasărilor obținute din vânzarea unui produs sau a unei serii de produse realizate de un agent economic.

Conexiunile care există între venitul din vânzări, producție și preț sunt redate de formulele:

Rata venitului (V):

$$V = \frac{R}{Q} \times 100,$$

în care:

R = venitul din vânzări

Q = producția

dar, venitul din vânzări (R) se poate reda prin formula:

$$R = P \times Q$$

în care:

P = prețul

Q = producția vândută

deci V (rata venitului) se poate scrie și sub forma:

$$V = \frac{P \times Q}{Q}, \text{ adică } V = P.$$

Rezultă că rata venitului este egală cu prețul, deci orice curbă a ratei venitului din vânzări cu producția, care este aceeași cu curba cererii, care corelează prețul cu producția².

În opinia altor economiști, cifra de afaceri reprezintă suma globală obținută, în cursul unei perioade date, din vânzarea de bunuri și de servicii prestate de un agent economic și măsurată prin gradul lor de vânzare.

Cifra de afaceri reprezintă vânzările de produse, adică transferul de proprietate contra achitării unui preț, dar în egală măsură cuprinde și încasările din închirieri de obiecte; încasarea din prestarea unor activități financiare și intermediare, prin suma *agio* (joc de bursă), comisioane, prime de asigurare. În contabilitate sumele respective figurează în creditul contului de exploatare (utilizare) al agentului economic respectiv.

Cifra de afaceri este preferabil a fi exprimată prin prețuri care nu cuprind taxe (prețuri cu ridicata), deoarece între evoluția taxelor și gestiunea întreprinderii nu este un raport direct.

Noțiunea de cifră de afaceri servește la cuantificarea volumului și evoluției activității comerciale ale unui agent economic, permițând obținerea unui ta-

¹ A new dictionary economics-Philip As. Taylor.

² Dictionary of modern economics – David S. Pearce.

blou semnificativ a structurii activității (de exemplu, proporția din cifra de afaceri realizată din export sau ponderea investițiilor în cifra de afaceri¹).

Cifra de afaceri este valoarea totală a mărfurilor vândute de o firmă în timpul unei perioade determinate, precum și a serviciilor furnizate în cursul aceleiași perioade.

Cifra de afaceri poate cuprinde toate taxele pe vânzări sau poate reprezenta totalul vânzărilor cu taxe excluse, acest ultim criteriu este specific².

La doi agenți economici identici pot fi diferite cifrele de afaceri care includ taxe (impozit pe valoarea adăugată, pe cifra de afaceri sau accize) comparativ cu cifra de afaceri fără impozite, care la ambele unități economice va putea avea același ordin de mărime.

Într-o altă variantă, cifra de afaceri reprezintă vânzările de bunuri sau prestări de servicii realizate și facturate de un agent economic în cursul unei perioade, astfel cifra de afaceri cuprinde:

- vânzări de mărfuri, produse finite etc.;
- prestări de servicii;
- produse accesorii (venituri din brevete, licențe, chirii).

Cifra de afaceri figurează în creditul contului de exploatare generală, având componente principale, elementele prezentate. Vânzările brute înregistrează în jurnalul vânzărilor anumite corective, care redau cifrele comparabile de la o perioadă la alta, de la un tip de vânzare la altul sau între numeroase activități ale unei firme sau grup, în principal, referitor la:

- din cifra de afaceri se vor elimina impozitele pe valoarea adăugată, astfel încât datele să prezinte omogenitate atât pentru vânzările la intern, cât și cele de la export (la export produsele sunt exonerate de TVA);
- scutirile (reducerile) de taxe, acordate în anumite situații (produse, servicii) vor fi eliminate pentru a se permite comparabilitatea cuantumului vânzărilor între diferite tipuri de clienți;
- cheltuielile de transport vor fi luate în calcul;
- în caz de facturare în devize străine, pierderea sau câștigul din schimbări vor fi înscrise în contul de “profituri și pierderi”.

Pentru o bancă sau un stabiliment financiar, cifra de afaceri corespunde sumei “agio” (joc de bursă) și comisioanelor facturate. Pentru o societate holding, cifra de afaceri rezultă din activitățile financiare bazate pe titlurile sale de participare și din dobânzile împrumuturilor acordate de aceasta.

Semnificația cifrei de afaceri a unei firme în cursul unei perioade este indisolubil legată de intrările în trezorerie, deci sunt excluse cifre de afaceri aferente lucrărilor făcute de agentul economic pentru el însuși³.

¹ Dictionnaire économique et financier.

² Les finances de la A la Z.

³ Dictionnaire de gestion financière; Dictionnaire des sciences de la gestion.

În cadrul sistemului de indicatori privind analiza eficienței utilizării potențialului tehnico-economic al unui agent economic se pot calcula unii indicatori pe baza cifrei de afaceri:

- cifra de afaceri la 1000 lei mijloace de producție (fixe și circulante);
- rata rentabilității veniturilor, care se determină ca raport între beneficiul agentului economic (profit brut și încasări din vânzarea producției (cifra de afaceri):

$$R_v = \frac{B}{\sum qc \times p}$$

În această relație apar ca factori de influență structura producției, prețurile (fără ICM) și costurile¹.

Între cifra de afaceri și alți indicatori (profitul brut și respectiv cel net, numărul de salariați, productivitatea muncii) se poate folosi cu titlu de exemplu, următorul model de corelare:

$$P = N \cdot K \cdot W \cdot R_v$$

P = profitul brut și respectiv net

N = numărul mediu de salariați

W = productivitatea muncii calculată prin raportarea valorii adăugate la numărul mediu al salariaților

K = raportul dintre vânzări (cifra de afaceri) și valoarea producției fabricate, servicii prestate etc.

R_v = rata rentabilității veniturilor.

Pentru o cât mai corectă poziționare a agentului economic pe piață, după determinarea cotei de piață, calculată ca raport între volumul vânzărilor (cifrei de afaceri) a unității respective și volumul total al tranzacțiilor efectuate la un anumit produs într-un an pe piața internă sau pe diferite piețe externe, se vor descrie principalele segmente de piață pe care agentul își realizează produsul sau produsele.

B. Taxa pe valoarea adăugată constituie o impunere pe valoarea nou-reclizată, ce diferiți agenți economici, respectiv pe diferența dintre valoarea bunurilor și serviciilor livrate și valoarea bunurilor și serviciilor aprovizionate de către diferiți întreprinzători.

Practic, valoarea adăugată reprezintă valoarea nou creată și fondul de amortizare pe o anumită perioadă la nivelul agenților economici și la nivelul economiei naționale. Valoarea adăugată este, de altfel, un sold intermediar al contului de rezultate (de profit și pierderi) ce poate fi calculată la nivelul agenților economici numai la încheierea exercițiului contabil (trimestri, semestru, an).

Taxa pe valoarea adăugată se determină și se plătește însă lunar, în cadrul exercițiului contabil, de aceea ea nu este calculată direct asupra valorii adăugate, urmând ca reglementarea să se facă la sfârșitul trimestrului, semestrului sau anului.

¹ Tribuna Economică, nr. 19/1191, p. 19-20.

Deoarece valoarea adăugată constituie obiectul impozitării, reprezentând, totodată și contribuția netă a diferiților agenți economici la formarea produsului social (venit național și fond de amortizare) considerăm utilă o prezentare succintă a modalităților de determinare a acesteia.

Fenomenele de osmoză mereu mai numeroase între contabilitatea generală și contabilitatea națională conduc la împrumuturi de concepte de la una din contabilități la alta. Astfel, și noțiunea de valoare adăugată a contabilității naționale este larg utilizată în contabilitatea generală. Termenul este foarte favorabil deoarece analizele gestiunii agenților economici se lovesc mereu de dificultăți ce trebuie trecute pentru a folosi prezentarea tradițională a bilanțului de exploatare (clasa cheltuielilor după natura lor).

Rolul agenților economici este de a adăuga valoarea bunurilor pe care le cumpără pentru a le revinde.

Indicarea valorii adăugate poate fi considerată ca o informație fundamentală și universal valabilă reprezentând evaluarea activității economice a unui agent.

„*Valoarea adăugată brută*” se obține făcând soldul schimburilor întreprinderii, considerată ca o celulă de proiecție, cu alți agenți economici. Deci, aceasta este diferența între totalul vânzărilor și totalul cumpărărilor, precum și cheltuielile generale.

„*Valoarea adăugată brută*” este repartizată între părțile participante la crearea ei, sub formă de salarii și cheltuieli sociale (protecție socială, alocații familiale) date personalului și sub formă de impozit (altul decât impozitul pe beneficiu), care este virat societății.

Când aceste două elemente au fost reduse, rămâne *valoarea adăugată netă*. Aceasta se distribuie societății sub formă de impozit pe profit și acționarilor sub formă de dividende pentru capitalul investit.

Ceea ce rămâne reprezintă economia agentului economic.

2.6. Accizele

Teoretic, impozitarea corectă a fost amplu dezbătută în literatura economică. Summers (1991) a susținut utilizarea accizelor pentru a proteja mediul natural, alături de alte produse (tutun, băuturi alcoolice etc.) fiind și o sursă suplimentară a veniturilor bugetare.

În acest sens, de exemplu, în S.U.A. în anul 1991 s-a aplicat o rată (cotă) de impozitare de 10 dolari pe tona de conținut de carbon al rezidurilor combustibililor, ce au adus venituri suplimentare de 13 miliarde dolari pe an. Același impozit a fost aplicat și pe dioxidul de carbon al rezidurilor combustibililor care a adus un spor de venit bugetar de aproximativ 50 milioane dolari pe an¹.

¹ The World Bank Economic Review, septembrie, 119, nr. 3, vol. 5, pag. 459-470.

Aplicarea, însă, a unor astfel de lapozite în diferite țări va depinde de alternativele de resurse la buget, precum și de implicațiile pentru activitatea economică, asociate cu cele privind competitivitatea internațională a produselor care conțin în preț asemenea elemente de impozitare.

În general, sistemele fiscale ale multor țări cu economie dezvoltată și chiar în curs de dezvoltare cuprind în structura lor accizele sau impozitele selective pe consum.

Efectele imediate ale unui impozit de tipul accizelor este de a mări prețul bunului rimpus. Sarcina fiscală în cadrul accizelor cade asupra consumatorilor, deoarece în majoritatea cazurilor acestea se aplică la produse cu cererea relativ elastică. Chiar dacă cererea este relativ elastică, sunt puține situațiile când sarcina fiscală; a impozitelor pe consum, în general, este suportată de către producători, impactul impunerii respective, de regulă, este perceput de către consumatori.

Motivația aplicării accizelor poate fi atât economică, cât și extraeconomică.

Corespunzător modului de impunere, accizele pot fi sub formă de sumă fixă sau procentuală, aplicate la preț.

2.7. Impozitarea activelor financiare

Dezvoltarea piețelor financiare este considerată de economiștii occidentali, ca fiind elementul de bază, „cheie”, în cadrul strategiei creșterii economice.

Rolul instituțiilor financiare în cadrul dezvoltării economice a fost recunoscut încă din anul 1973 în studiile făcute de Shaw și McKinnon¹. Activele financiare din cadrul piețelor oficiale în țările unde acestea funcționează, sunt constituite din: bilete de bancă, depozite bancare la vedere, depozite la termen, devize, credite bancare, sume rezultate din împrumuturi pe termen lung, obligații și acțiuni, prime de asigurare etc., care aparțin diferitelor institute financiare.

Activele financiare constituie o bază de impunere de mare potențial în acele țări, unde piețele respective cunosc o dezvoltare, iar administrarea acestor impozite este permisă în mod real, datorită existenței unui sistem de date coerent și bine organizat. Deci, efectele (randamentul) impozitării activelor financiare depind de stadiul de dezvoltare a fiecărui stat și de gradul de liberalizare financiară.

Instrumentele fiscale ale impozitării activelor financiare

Acestea se pot clasifica în două grupe: impunere explicită și impunere implicită.

a) *Impunerea explicită* include impozitele asupra împrumuturilor, ceea ce înseamnă asupra venitului obținut din dobândă. Ele sunt definite prin cote de

¹ Edward S. Shaw-Financial Deepening în Economic Development, 1973, New York, Oxford University Press; Ronald J. McKinnon - Money and Capital în Economic Development, 1973.

impunere stabilite legal, periodic, supusă revizuirii, dar nu mai frecvent decât alte elemente din cadrul codului fiscal. Cotele stabilite legal (statutare) pot sau nu să fie diferite de cele efective, în principal, datorită indexării sau nu în funcție de rata inflației.

b) *Impunerea implicită* asigură o sursă sigură de venit fiscal în special, cu perioadele de criză. Prin definiție, aceste impozite implicite nu apar în cadrul conturilor naționale. Impozitele implicite includ: seignorage-ul; cerințele de rezervă (dobânzi sub ratele pieței); obiective pentru acordarea de împrumuturi la rate ale dobânzii care nu se practică pe piață; plafoanele de dobânda combinate cu rata inflației.

b1) Primul instrument al impozitării implicite îl reprezintă *emisiunea de monedă sau seignorage-ul*. Aceasta presupune introducerea unei monede noi, prin care se devalorizează banii care sunt deja în circulație, iar inflația rezultată reprezintă un impozit asupra monedei. Acest impozit nu poate fi separat de impozitele asupra instituțiilor financiare, deoarece acestea furnizează active, care sunt înlocuitori apropiați pentru monedă.

O caracteristică esențială a acestui impozit este faptul că el operează prin intermediul unei pierderi de capital la nivelul monedei existente. Întrucât venitul bănesc obținut de către stat și pierderea, de capital a sectorului privat prin acest instrument devine o problemă complexă. Nu este întotdeauna clar dacă statele utilizează în mod deliberat seignorage-ul sau inflația pentru sporirea venitului. Poterba și Rotemberg¹ au avut dubii la aceasta ipoteză pentru un grup de țări dezvoltate. Totuși, țările luate în considerare de ei au rate joase ale inflației, precum și structuri administrative eficiente pentru colectarea impozitelor explicite.

b2) *Cerințele de rezervă*, cel de al doilea instrument implicit, sunt echivalentele unui impozit asupra depozitelor, atunci când rezervele obțin o rată de dobândă sub cea oferită de către piață. De multe ori s-a afirmat faptul că „cerințele de rezervă” adună fondurile din afara piețelor oficiale pentru creditele private. Acest lucru este corect, dar statul ar putea investi profiturile obținute din rezerve în proiecte de investiții productive, obținând un anumit venit (profit), iar o parte din acesta să fie repartizat la depozitari.

De aceea „cerințele de rezervă” sunt considerate un impozit implicit, reprezentat de o cotă care este egală cu diferența dintre rata dobânzii de pe piața oficială și cea plătită la împrumuturile private acordate.

Singurul inconvenient este faptul, că prin modificarea cererilor de împrumuturi private, statul poate genera temporar un flux de numerar, care depășește substanțial impozitul explicit, datorită diferenței dintre ratele de dobândă.

b3) *Obiectivele cu privire la acordarea împrumutului* privesc sectoarele preferate și reprezintă un instrument care se aplică în special, domeniului agri-

¹ James Poterba și Julio Rotemberg, *Inflation and Taxat and with Optimising Governments*, Journal of Money, Credit and Banking, 22 februarie, 1990, pag. I-18.

col, având aceleași caracteristici ca ale “cererilor de rezervă” alocate. Astfel, ele sunt echivalente unui impozit asupra depozitelor care subvenționează pe cei care iau un împrumut cu rate de dobândă preferențiale.

b4) Ultimul instrument, din cadrul impunerii implicite, îl constituie *combinarea plafoanelor ratelor dobânzii cu cea a inflației*, de multe ori aceasta din urmă fiind omisă, cu toate că reprezintă unul din cele mai importante impozite asupra institutelor financiare. Acest instrument a fost utilizat și în unele țări în curs de dezvoltare, în anul 1985-1987, deoarece toate împrumuturile erau supuse la plafoane de dobândă sub 12%, în timp ce rata inflației depășea 30%. În acest scop, inflația, care de multe ori a fost scăpată din vedere, poate fi o sursă de venit fiscal.

C. Chamley susține totuși, că în multe țări în curs de dezvoltare, impozitarea activelor financiare este mai greoaie, că se se iau în calcul atât impozitele explicite, cât și cele implicite¹. și aceasta, datorită faptului că, impozitele implicite nu sunt niciodată raportate în conturile naționale, ca atare, ci sunt considerate ca venituri obținute peste cele din impozitele obișnuite.

Chamley mai arată că, în general, eficiența impozitării activelor financiare este dependentă de trei parametri, care pot fi diferiți, de la țară la țară, în funcție de gradul de dezvoltare a pieței financiare și de credibilitatea sistemului fiscal și anume: ratele fiscale, nivelul de dezvoltare economică și rata inflației.

În țările dezvoltate economic unde piața financiară cunoaște o amplă întindere, există o diversitate de bunuri financiare care permit substituirea acestora între ele, obținându-se astfel o eficiență favorabilă a impunerii acestora, cu posibilități reale de cuantificare a ei, datorită unor sisteme de evidență coerente și multiperfecționale.

Aprecierea eficienței impozitării financiare presupune luarea în considerare a patru tipuri de distorsiuni:

- a) reducerea nivelului activelor financiare din sectorul oficial, precum și substituția de pe alte piețe (neoficiale sau străine);
- b) distorsiunile în cadrul alocării activelor disponibile datorită prevederilor existente, cura ar fi plafoanele de dobândă;
- c) interacțiunile dintre impozite și imperfecțiunile existente pe piețele creditului;
- d) impactul dintre nivelul economiilor bănești și alocarea resurselor de timp.

În multe cazuri, prima distorsiune este suficientă pentru a arăta faptul că eficiența impozitării este ridicată, în comparație cu veniturile colectate, și probabil, mai mare decât cea a impozitelor standard, pentru multe state.

Următoarele două tipuri de distorsiuni pot, deasemenea, să genereze o eficiență înaltă, atunci când prima distorsiune este relativ mică.

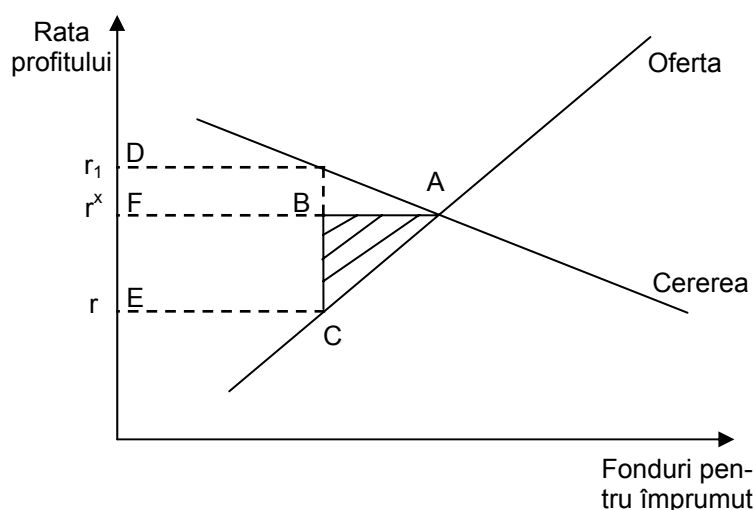
¹ Cristophe Chamley - The World Bank Economic Review, vol. 5, nr. 3, sept. 1991, p. 513.

Al patrulea tip de distorsiune este oarecum diferită, deoarece ea operează prin intermediul acumulării de capital și prin efectul acumulării de capital asupra creșterii economice.

Pentru comensurarea eficienței impozitării -se pornește, de la definirea cererii de împrumuturi și a ofertei de fonduri pentru sectorul financiar.

Cererea de împrumuturi de la sectorul financiar se poate modela în funcție de productivitatea marginală a capitalului, pe când oferta de fonduri la sectorul financiar depinde de rata profitului (beneficiului) depozitelor și de costul de oportunitate al utilizării fondurilor.

Se poate reprezenta grafic cererea și oferta pentru fonduri de împrumut.



Impozitele asupra activelor financiare introduc un interval între acordarea de împrumuturi și ratele depozitelor. Acest interval determină o eficiență care se măsoară prin aria triunghiului lui Herberger. Calculul acestei eficiențe necesită informații privind elasticitățile cererii și ofertei de fonduri.

Când există distorsiuni se poate cere o anumită intervenție politică care ar presupune o analiză a distorsiunii și a influenței acesteia asupra alocării fondurilor.

Piețele neoficiale pot prezenta anumite ineficiențe comparativ cu cele oficiale, dar ele coexistă, existând posibilitatea substituției economice, astfel încât o parte din ineficiența primelor se compensează prin forța lor. De exemplu, piețele neoficiale ale creditului pot oferi mai puțină diversificare a riscului, dar ele asigură o anumită legătură specială între creditor și debitor, care îmbunătățește activitatea de urmărire.

În figura anterioară cererea și oferta de fonduri deprimă doar de rata profitului.

Dacă impozitul reduce rata profitului depozitelor pe piețele oficiale, substituția către sectorul neoficial mărește oferta de fonduri din sectorul neoficial, astfel reducându-se cererea de împrumuturi din sectorul neoficial. Această interacțiune micșorează panta cererii pentru împrumuturi.

Eficiența impozitului se măsoară prin modificările cererii și ofertei, datorate impozitului.

O limită mai redusă a eficienței, prin aria triunghiului ABC, care este egală cu:

$$E = \left(\frac{1}{2}\right)(r^x - r) \Delta D,$$

în care:

r^x - rata profitului depozitelor, fără impozit

r - rata profitului depozitelor, cu impozit

ΔD - reducerea depozitelor determinată de impozit.

Această formulă poate cuprinde o mare parte a eficienței. Subestimarea (neimpozitarea) este egală cu:

$$A = \left(\frac{1}{2}\right)(r_1 - r^x) \Delta D,$$

în care:

r_1 - productivitatea marginală a investiției, atunci când se aplică impozitul.

Eficiența medie a impozitării crește liniar cu rata impozitului.

Valoarea eficienței marginale (marginal efficiency cost MEC) crește odată cu creșterea intervalului, atingând nivele semnificative.

Ele se exprimă astfel:

$$MEC = - (r^x - r) dD$$

în care:

dD - influența modificării ratei nete a profitului din active financiare asupra nivelului activului obținut.

Venitul (implicit sau explicit) este egal cu $(r^x - r)D$ și modificarea marginală a venitului dR , este egală cu:

$$dR = (r^x - r) dD - Ddr$$

Eficiența marginală aproximativă pe unitate de venit complementar este raportul, dintre cele două expresii:

$$ME = \frac{\{ (r^x - r) [D'(r)/D(r)] \}}{\{ 1 - (r^x - r) [D(r)/D(r)] \}}$$

Sensul lui D' este pozitiv, astfel că eficiența marginală crește odată cu diferența dobânzilor $r^x - r$ și cu reacția lui D' .

2.8. Tendințe în fiscalitatea locală

Înainte de a prezenta rolul și importanța impunerii locale, ne propunem evidențierea unor noțiuni cu privire la caracterele generale ale legilor privind impozitarea.

Dreptul fiscal reglementează întinderea și exercițiul dreptului de impunere, fiind constituit din totalitatea reglementărilor privind modalitățile de stabilire și percepere a veniturilor necesare funcționării serviciilor publice.

Problema influenței impunerilor asupra tuturor claselor sociale, precum și asupra activităților umane, în toate domeniile vieții este extrem de vastă, deoarece cuprinde un câmp întreg de fenomene și împrejurări, de o importanță deosebită, care a marcat din cel mai îndepărtat trecut și până astăzi întreaga dezvoltare și transformare a vieții economice, sociale și chiar politice.

Impozitul, ca definiție în toate dicționarele de specialitate, constituie o preluarea stabilită prin lege, cu caracter definitiv pecuniar, fără contraprestatie imediată și directă, efectuată de către stat sau administrațiile locale, reprezentând una din resursele de finanțare a cheltuielilor publice.

Dacă “ambitia” organizării teritoriului este ca bogăția să fie mai bine repartizată, ca dezvoltarea să fie în folosul atât al cetățeanului, cât și al ruralului, al muncitorului ca și al țăranului, în general, al locuitorilor unei anumite zone sau regiuni, în aceeași măsură bogăția fiscală locală trebuie să cunoască o evoluție corespunzătoare care să răspundă criteriilor de regenerare a zonelor “subdezvoltate”.

În pofida imperfecțiunilor care sunt asociate acestui deziderat, bogăția fiscală locală trebuie să fie considerată ca ansamblul subiectului impozabil, supus colectivităților locale, cu titlu de contribuții directe. În principalele țări europene dezvoltate, aceste contribuții directe ale colectivităților locale sunt grupate în următoarele categorii: taxă de habitat (locuit) plătită de rezidenți, taxa pe terenul construit și neconstruit plătită de proprie țară, taxa profesională achitată de întreprinderile meșteșugărești (artizanale), industriale și comerciale și de către profesiunile necomerciale.

În general, fiscalitatea locală se concretizează printr-o diversitate de impozite, dar și prin strânsa lor interpătrundere, care depinde de materia impozabilă adoptată.

Exemplele de interpătrundere dintre impozitele locale sunt extrem de variate, și de fapt, se referă la:

- aceleași baze de impunere servesc la așezarea unor impozite diferite;
- același impozit poate fi împărțit între mai multe colectivități;
- unele impozite prezintă un caracter alternativ.

Este dificil să se întocmească o tipologie exhaustivă a impozitelor locale. Ele pot fi totuși grupate și utilizate în funcție de anumite caracteristici:

- impozitele obligatorii și cele facultative;

- impozitele de care beneficiază toate colectivitățile și impozitele rezervate unora dintre ele;
- impozitele cu utilizare liberă (nu au destinații de utilizare) și impozite efective (precise);
- impozite cu rata fixă și impozite cu rata modulabilă marja de manevră a colectivităților locale, în materie de rată (cote de impozitare) poate fi la fel de variată ca și numărul de impozite locale;
- fiscalitatea locală se poate caracteriza printr-o diversitate de modalități ce încasare. Cu toate acestea, statul încasează partea principală a impozitelor, în contul colectivităților locale. În esență, încasarea impozitelor locale este asigurată de stat tocmai pentru cvasitotalitatea, acestora, apoi redistribuind colectivităților locale, în funcție de necesități, sumele respective. Statul asigură perceperea impozitului tocmai pentru că nu ar fi posibil în cazul unor colectivități foarte mici să se întreprindă ansamblul operațiunile pe care le necesită încasarea și gestionarea impozitelor.

De caracteristicile respective se ține seama, în mare măsură, în țările dezvoltate din Europa, unde autoritățile locale pot apela în mod direct la utilizarea acestora, fiind o garanție a autonomiei lor.

O problemă foarte importantă este așezarea impozitului local în funcție de cheltuielile necesare, dar ținând seama și de capacitatea contributivă a colectivității locale. De asemenea, în multe țări se pune problema prealabilă și anume: bazele impozitului local trebuie oare să fie distincte față de cele ale impozitelor de stat ?

Este greu să se dea un răspuns la această problemă. Cel mult, se poate observa că existența unor așezări distincte pentru impozitele locale și impozitele de stat este considerată în unele țări un factor de autonomie și, deci, de răspundere fiscală suplimentară pentru colectivitățile locale și că utilizarea aceluiași așezări pentru impozitele de stat și impozitele locale poate tulbura un echilibru economic al impozitelor de stat, ținându-se seama de disponibilitatea ratelor (cotelor) de impunere ce există la nivel local, fenomen perceput în anumite țări europene.

În acest context, vom prezenta în continuare unele cerințe specifice așezării impozitului local, avute în vedere în țările dezvoltate europene în cadrul reformelor fiscale locale, realizate de acestea, în anii 1989-1990:

- așezarea impozitelor trebuie să fie compatibilă cu localizarea impozitului. Această cerință este puternică; ea ajunge la excluderea nu numai a așezărilor, care, prin definiție nu sunt localizabile, dar și a unor baze de impuneri a căror localizare ar fi suficient de omogenă pe teritoriul național;
- stabilirea bazei de impunere trebuie să permită colectivităților locale să beneficieze în timp de resurse financiare stabile;

- întărirea mecanismelor de redistribuire a “bogăției fiscale” între diferite zone sau comune, dă posibilitatea colectivităților locale defavorizate să-și reducă cotele lor fiscale de impunere și în plus, apare în cadrul zonelor favorizate o gestionare mai riguroasă a materiei fiscale, deoarece, în cazurile respective, poate fi generată tendința de aplicare a unei politici fiscale relaxante, ceea ce ar produce distorsiuni între diferitele zone sau regiuni;
- cote (rate) de impunere unice sau uniformizate la principalele impozite și taxe locale, valabile pentru toate zonele țării, a fost o soluție avută în vedere în cadrul reformelor fiscale locale, întreprinse în țările europene dezvoltate, cu toate că o asemenea propunere ar putea suprima, în parte, autonomia fiscală a colectivităților locale. Totuși, tendința respectivă ar favoriza mediul concurențial și înlăturarea disparităților lor de “bogăție fiscală” dintre colectivitățile locale și, tocmai de aceea, ar trebui relativizată.

La sesiunea din martie 1989 a Conferinței Permanente a autorităților locale și regionale din Europa cu sediul la Strasbourg s-a ridicat problema armonizării legislației fiscale locale ca o necesitate, pentru a acorda fiecărei țări șanse egale¹.

Câteva idei s-au desprins în cadrul lucrărilor respective și anume:

- nivelul cheltuielilor suportate de autoritățile locale în raport cu PIB;
- gradul de autonomie fiscală locală;
- impozite locale, în sensul strict al termenului și resurse redistribuite de stat;
- felurile (tipurile) de impozite reținute în funcție de sistemele fiscale locale utilizate în țările comunitare.

Acestea pot fi considerate opțiuni în vederea stabilirii bugetelor locale.

A. În raportul prezentat la conferință, din punct de vedere al nivelului *cheltuielilor suportate de autoritățile locale*, țările europene dezvoltate au fost clasificate în trei categorii:

- țări în care cheltuielile se situează între 20% și 30% din PIB; Danemarca, Norvegia, Suedia, fiind țări cu sisteme fiscale asemănătoare;
- țări în care cheltuielile se situează între 14% și 20%: Olanda, Regatul Unit al Marii Britanii, Italia, Irlanda;
- țări în care cheltuielile locale se situează sub 10%: Belgia, Germania, Franța, Spania.

Această clasificare a avut ca scop reliefaarea atitudinii statului față de autoritățile locale. În țările respective, pentru o importantă parte din cheltuielile colectivităților locale (sănătate și educație), statul fixează un cadru precis și

¹ Gerard Logie - *Bogăția fiscală locală și repartizarea transferurilor în favoarea colectivităților fiscale*, Problemes Economiques, nr. 2222, 24 aprilie 1991.

unele obiective de atins, care sunt negociate cu administrațiile locale, inclusiv cotele de impozitare.

B. Impozitul și taxa locală. În cadrul Conferinței permanente a autorităților locale și regionale din Europa, martie 1989, s-a arătat că stabilirea ratei (cotei) impozitului trebuie să constituie un act politic esențial în cadrul unei democrații.

Nu se poate clasa, deci, în aceeași categorie, impozitul a cărei cota este stabilită de către stat cu impozitul a cărei rată este fixată de autoritatea locală. În acest scop, a fost bine definit impozitul local ca fiind: impozitul perceput pe o anumită zonă geografică, bine delimitată teritorial și descentralizată, a cărei cotă (rată) poate fi fixată liber sau cvasi liber de autoritatea locală.

Această definiție a clasat într-o altă categorie impozitele redistribuite de către stat, adică acelea la care autoritatea locală să nu poată interveni pentru a le modifica cota (de exemplu, cele 15% din impozitul pe venit redistribuite landurilor în Germania, sau majoritatea impozitelor colectivităților teritoriale italiene ale căror rate sunt fixate de stat).

Desigur, s-a constatat că în țările respective impozitele locale, în sensul strict al definiției arătate mai sus, nu constituie singura sursă de finanțare a colectivităților locale. Dată fiind, inegală repartizare a materiei impozabile, unele resurse financiare sunt redistribuite de către stat.

Ele permit corectarea inegalităților existente. În fapt, este necesar de luat în considerare două obiective contradictorii:

- asigurarea autonomiei locale, prin folosirea impozitelor locale, în sensul strict al termenului;
- respectarea noțiunii de justiție fiscală între colectivitățile teritoriale.

În contextul celor prezentate putem exemplifica cele două tendințe contradictorii manifestate în cadrul resurselor de finanțare a colectivităților locale, în unele țări europene.

În Italia, 91% din resursele locale ale colectivităților teritoriale sunt redistribuite de către stat, iar cotele de impunere sunt stabilite, în majoritatea cazurilor, de către stat; pentru Olanda, transferurile statului ating 79% din resursele financiare locale; în Belgia, resursele redistribuite de către stat sunt 59%, în Germania 45%, în Franța 33, 2%, în Danemarca 44%, în Elveția 16%, în Regatul Unit 59%.

Aceste transferuri de resurse financiare efectuate de către stat în țările exemplificate au ca scop fie compensarea unei slabe fiscalități locale, fie corectarea inegalităților de potențial fiscal al colectivităților locale. Referitor la problema fiscalității locale în Franța, analiza acesteia în perioada 1980—1990 conturează o evoluție interesantă a veniturilor și cheltuielilor pe plan local, comparativ cu cele ale statului.

Cheltuielile statului și cele ale colectivităților locale au crescut în intervalul 1980-1983 într-un ritm mediu susținut și aproape identic, de circa + 5% pe

an în volum, iar în 1963, creșterea cheltuielilor statului a cunoscut o tendință regresivă, în timp ce, pe plan local, acestea continuau să crească cu rapiditate.

În anii 1983-1987, descentralizarea economică concretizată în transferuri de servicii și de resurse, a avut ca efect micșorarea cu circa 2,5% pe an a creșterii volumului cheltuielilor statului și dimpotrivă, a determinat o evoluție ascendentă a ratei de creștere în volum a cheltuielilor pe plan local.

În perioada următoare 1987-1990, după încheierea transferurilor de competențe legale de descentralizare, ritmul de creștere al cheltuielilor colectivităților locale a fost de aproape patru ori mai mare decât cel al cheltuielilor statului ajungând la + 4,06% pe an în volum.

În ceea ce privește veniturile fiscale ale colectivităților locale, acestea s-au dezvoltat, din 1980 în 1990, cu 66%, în volum (+ 5, 2% pe an în medie), creștere în parte datorată majorării ratelor de impozitare locale care au fost în 1990, cu circa 2,5% mai mari decât în 1980. Evoluția veniturilor colectivităților locale a fost mai favorabilă decât aceea a veniturilor statului, fapt datorat atât bazelor de impunere, pe plan local (în urma transferurilor generate de descentralizare), cât și ratelor de impunere.

Alături de principiile generale, prezentate mai sus, care ar trebui să fie luate în considerare și în cazul reformei fiscale locale din țara noastră mai menționăm și unele premise specifice condițiilor actuale.

Este necesară revizuirea instrumentelor de atragere a veniturilor fiscale locale, nivelul impozitelor și taxelor percepute precum și a modului de stabilire a subiecților impozabili și a materiei supuse impunerii. Necesitatea reevaluării unor baze de impozitare (impozitul pe clădiri, pe mașini etc.) decurge din faptul că, pentru același obiect impozabil se pot plăti impozite diferențiate, determinate de sisteme de evaluare diferite sau ca urmare a declarării sub valoare, cu ocazia tranzacțiilor a obiectivelor supuse unor asemenea operații.

Modificarea fiscalității implică redistribuirea echitabilă a sarcinii de finanțare a cheltuielilor colectivităților locale, între populație și agenții economici, care dacă nu este corect fundamentată poate duce la un exces de fiscalitate pentru populație sau pentru unele categorii de agenți economici.

În acest context chiar pe plan local se impune cu rigurozitate depistarea și înlăturarea formelor de evaziune și fraudă fiscală care iau amploare, afectând însăși volumul veniturilor fiscale atât la bugetele locale cât și la bugetul administrației de stat.

Fiscalitatea locală trebuie să fie astfel concepută și așezată încât să prezinte un grad înalt de transparență din punct de vedere al utilizării bunului sau serviciului public de către contribuabili, deoarece aceasta poate fi considerată o cotizație pe care utilizatorul o plătește în schimbul bunurilor și serviciilor publice de care beneficiază.

Dar această reformă a sistemului fiscal local nu trebuie să ducă la a sporire mai rapidă a veniturilor din surse fiscale decât ritmul creșterii PIB și deci, nici la mărirea gradului presiunii fiscale în PIB. De asemenea, existența mai

multor tipuri de impozite locale poate asigura autorităților teritoriale o marjă de manevră apreciabilă, în asigurarea veniturilor necesare cu condiția înlăturării in justiției fiscale și a inconvenientelor pr care le prezintă fiecare impozit în parte. Totodată, autoritățile locale nu trebuie să profite de această posibilitate pentru a-și mări cheltuielile în mod nejustificat și, prin urmare, fiscalitatea lor proprie nu trebuie să crească într-un ritm mai rapid decât evoluția prețurilor.

3. Impactul impunerii asupra veniturilor populației

Incidența diferitelor impozite a reprezentat obiectul numeroaselor dezbatere și controverse. Tema centrală a preocupărilor economiștilor Shah și Walley este aceea că analiza incidenței impozitului în țările în curs de dezvoltare se bazează pe aceleași presupuneri folosite în studiile efectuate în țările dezvoltate, dar cauzele și efectele fenomenelor respective diferă între ele¹. Și aceasta este o urmare a faptului că în țările în curs de dezvoltare, în mod tipic, există legislații și politici nefiscale foarte diferite, de cele utilizate în țările dezvoltate având în plus și o serie de trăsături caracteristice față de ultima categorie, cum ar fi: protecționism înalt; valută limitată; controlul prețurilor; existența pieței negre precum și proporționarea creditului. Pentru multe impozite luarea în considerare a unor asemenea trăsături poate modifica într-un mod substanțial estimările incidenței impozitelor de acelea care ar fi făcute în contextul unei abordări convenționale.

Toate studiile privind efectele distributive ale impozitelor în țările în curs de dezvoltare evaluează incidența anuală a acestora asupra consumatorilor, producătorilor și forței de muncă, impact ce prezintă anumite modificări în funcție de felul impozitului. Cele cinci tipuri de impozite considerate a avea efectele cele mai importante sunt: impozitul pe venit, impozitul pe societăți (corporații); impozitul pe vânzări și accizele; impozitul pe proprietate; impozitul sub forma asistenței sociale.

Impozitele menționate influențează diferit asupra surselor de venit ale populației (venit din capital, venit din muncă și transferuri) și modul de folosire a acestora (economii și cheltuielile diferitelor categorii sociale).

A. Incidența fiscalității în țările dezvoltate

În țările dezvoltate economic, analiza impactului privind efectele impozitelor respective pornește de la modul cum acestea se reflectă în bugetele anuale ale familiilor, fiind evidențiate prin următoarea formulă:

$$C + E = K + M + Tr - Pi$$

în care:

- C - consum (cheltuieli pentru consum);
- E - economii bănești;

¹ The World Bank Economic Review, septembrie, 1991, nr. 3, voi. 5, pagina 535.

K - venit din capital;

M - venit din muncă;

Tr- venit din transferuri;

Pi - impozite plătite (cele 5 tipuri arătate mai sus).

Veniturile globale sunt influențate de sursa de constituire a acestora, precum și de ponderea fiecăreia în formarea lor. S-a constatat că cel mai greu suportă povara impozitelor acele familii, unde venitul total este format în principal, din transferuri la categoriile de populație unde principala sursă de venit este din capital, impozitele apasă mai puțin, iar la grupurile sociale care își formează veniturile în majoritatea lor din muncă, povara impozitelor aproape este proporțională cu mărimea acestora.

Pentru a estima incidența privind totalitatea impozitelor considerate, au fost efectuate calcule parțiale ale efectelor impozitelor asupra fiecărei surse de venit, apoi acestea au fost însumate, obținându-se o rată fiscală medie în funcție de fiecare tip de venit.

Mărimea redistribuirii veniturilor prin intermediul sistemului fiscal pe diferite categorii sociale este apoi apreciată în funcție de quantumul ratei fiscale medii corespunzătoare fiecăreia din acestea.

Cu toate că studiile efectuate în țările dezvoltate au arătat că povara fiscală este suportată diferit în contextul categoriilor sociale, totuși incidența sistemului fiscal are o mică influență asupra distribuției veniturilor între acestea. Conform tezelor susținute de unii economiști cu privire la incidența impozitelor în țările dezvoltate economic, reține atenția, că impozitul pe venitul individual plătit de beneficiarii acestuia este progresiv datorită mărimii ratelor fiscale medii.

În ceea ce privește contribuția asigurărilor sociale, acestea sunt considerate ca impozite asupra veniturilor, fiind mai greu suportate de grupurile sociale situate la extremitatea de jos a distribuției veniturilor, asemenea impozite fiind totuși regresive datorită plafoanelor de contribuții¹.

Impozitele pe corporație și pe proprietate sunt câteodată modificate "înapoi" cu rezultate regresive, alteleori "înapoi", caz în care impozitele sunt progresive (Chandry-Shah, 1989).

În studiile elaborate, economistul respectiv a arătat că impozitele pe proprietate, în special cele asupra pământului, lovesc cel mai mult venitul din capital sau jumătate ating venitul din muncă și jumătate venitul din capital. Din aceste două variante impozitul funciar are incidența cea mai progresivă asupra venitului din capital; acele impozite, pe proprietate care influențează jumătate venitul din capital și jumătate venitul din muncă au o tendință mai puțin progresivă. În ceea ce privește impozitele pe corporații (societăți) acestea au o incidență progresivă asupra venitului din capital, afectând cel mai mult veniturile din dividende, unde rata fiscală, medie este mai ridicată.

¹ Chandry-Shah, Anwar - *A Capitalization Approach to Fiscal Incidence at the Local Level-Land*, Economics 65, (4 noiembrie), p. 358-375.

Impozitele pe vânzări și accizele lovesc veniturile consumatorilor, atât din muncă, cât și din capital, reducând regresivitatea sistemului fiscal în ansamblul său.

B. Incidența sistemului fiscal în țările în curs de dezvoltare

Preocupările referitoare la echitatea politicii fiscale, au determinat efectuarea unor analize privind incidența impozitelor specifice din țările în curs de dezvoltare, asupra veniturilor contribuabililor. În cadrul analizelor respective s-au folosit aceleași metode ca în țările dezvoltate economic.

B1. Impozitele pe vânzări și accizele

Concluziile prezentate în majoritatea studiilor efectuate arată faptul că taxa pe valoarea adăugată (TVA) stabilită la o cotă uniformă, dar fără accize, are o tendință regresivă, care ar putea fi diminuată prin aplicarea mai multor rate diferențiate la unele grupe de produse. Această analiză s-a efectuat în mai multe țări în curs de dezvoltare, care aplică TVA, privind datele referitoare la cheltuielile de consum pe mai multe categorii de venit din cadrul bugetelor de familie¹.

Totodată, în studiile efectuate s-a arătat că impozitele pe vânzări la nivelul comerțului cu ridicata al produselor finite și semifabricate sunt de asemenea regresive, cu toate că producători arii și comercianții cu ridicata din mai multe țări în curs de dezvoltare aplică un procentaj fix la prețuri.

Accizele, în totalitatea lor, au incidență progresivă. O excepție notabilă o constituie impozitul pe tutun și asupra băuturilor alcoolice fine, care are de obicei o tendință regresivă, (ca în țările dezvoltate economic) datorită consumului relativ mai mic la grupurile sociale mai sărace. Câteva accize, cum ar fi asupra combustibilului, pentru automobile, precum și impozitele pentru folosirea serviciilor publice au o tendință progresivă datorită solicitării lor de majoritatea populației.

Taxele de import sunt suportate în întregime de consumatorii produselor din import, având o incidență proporțională sau regresivă. Majoritatea studiilor privind impactul taxelor vamale au exclus din analiză influența licențelor din raport asupra prețurilor produselor la care acestea au fost folosite.

Analizate în totalitatea lor, impozitele pe vânzări și accizele au un model de incidență în formă grafică „U”, cu o anumită regresivitate la categoriile de populație cu venituri mai mici din zonele urbane și rurale, (datorită impozitelor pe consumul general și a accizelor la tutun și băuturi fine), progresivitate la categoriile sociale de vârf cu venituri ridicate (datorită accizelor la contribuabili,

¹ A. Bird Richard și Barbara Miller - *Taxation, Pricing and the Poor*, în ed. Richard M. Bird - Government Policy and the Poor in Developing Countries, University of Toronto Press, 1969; *The Incidence of Indirect Taxes on how - Income Households in Jamaica*, Economics Development and Cultural Change 37, ian. 1989, p. 393-409.

B. Ahmad and N. Stern - *Tax Reform and Shadow Prices for Pakistan*, The Development Economics Research Programine, London School of Economics, 1966.

pentru automobile, la băuturi fine și la bunurile de lux), precum și o tendință a incidenței proporțională, pentru clasa socială de mijloc (cu venituri medii)¹.

B2. Impozitele pe venit și pe proprietate

Impozitele pe venitul personal sunt plătite de către persoanele fizice, iar evaziunea fiscală pe care acestea o pot provoca a fost ignorată din analize. Toate studiile despre incidența fiscală privind impozitele pe venitul personal, efectuate în țările în curs de dezvoltare, arată că acestea au o tendință progresivă.

În privința impozitelor pe corporații și pe capital, acestea au o incidență regresivă la categoriile sociale cu veniturile cele mai mici, o influență proporțională la clasa socială de mijloc (cu venituri medii) și un impact progresiv la grupurile sociale cu venituri foarte mari.

Impozitele pe proprietatea urbană au o incidență progresivă asupra veniturilor populației din aceasta zonă. Impozitele pe capital pot avea efecte nefavorabile asupra veniturilor care s-ar putea capitaliza atunci când incidența fiscală este mai progresivă².

Asemenea analize privind impactul fiscal în țările în curs de dezvoltare au fost efectuate sectorial pentru grupuri sociale urbane-rurale, cât și pe categorii de produse agricole-neagricole.

Concluziile care se desprind din asemenea situații arată că sectorul agricol este supraimpozitat raportat la cel neagricol. De asemenea, sarcinile fiscale apasă mai mult asupra persoanelor fizice cu venituri mici și mijlocii din cadrul sectorului agricol comparativ cu aceleași grupuri sociale din sectorul neagricol.

În general, studiile incidenței fiscale cu referire la țările în curs de dezvoltare reliefează o tendință progresivă a sistemului de impunere analizat în totalitatea lui, grafic având forma "U". sunt însă și unele țări, de exemplu Jamaica și Sri-Lanka, unde modelul de impact fiscal este de forma "U" inversă, care implică faptul că prin sistemul de impunere are loc o redistribuire a veniturilor de la grupuri sociale medii către cei săraci și cei bogați.

Asemenea analize ar fi oportune și în țara noastră, cu condiția existenței unui sistem informațional coerent și real, dacă dorim ca prin reforma fiscală pe care o înfăptuim să respectăm un principiu de bază în așezarea impozitelor și anume cel de echitate fiscală între diferiți contribuabili mai ales că și în România rolul redistributiv al sistemului fiscal poate acționa gradual nefast, datorită unei aministrări potrivnice care generează o evaziune fiscală accentuată.

4. Teoria politicii fiscale - principii de bază

Prin politica fiscală se înțelege folosirea conștientă a structurii veniturilor și cheltuielilor bugetului statului în scopul influențării agregatelor macroecono-

¹ Malik Muhammad Hussain and Najam Saqib - *Tax Incidence by Income Classes in Pakistan*, The Pakistan Development Review 28, 1968, p. 13-26.

² Chandry -Shah, Anwar - *Capitalisation and the Theory of Local Public Finance: "An Interpretive Essay"*, Journal of Economic Surveys 2 (decembrie), 1988, p. 209-243.

mice, respectând anumite principii ale finanțelor publice. Politica fiscală trebuie să servească realizării politicii economice și să țină seama de conjuncturile economice, necesitând o permanentă adaptare la acestea.

După cum susține P. A. Samuelson¹, scopurile politicii fiscale sunt:

- de a contribui la atenuarea oscilațiilor ciclurilor economice;
- de a favoriza menținerea unei economii progresive care să asigure un grad ridicat de ocupare a forței de muncă.

4.1. Evaluarea funcției stabilizatoare a politicii fiscale

Tratarea acestei probleme presupune determinarea influenței politicii fiscale, asupra nivelului și stabilizării venitului, prin intermediul unor modele.

În condițiile unei economii închise, Christian de Boissien² recurge la următorul model:

- 1) $Y = C + I + G$
- 2) $C = C_0 + cY_d$ $0 < c < 1$
- 3) $Y_0 = Y - T$
- 4) $T = T_0 + tY$ $0 \leq t \leq 1$
- 5) $I = I_0$
- 6) $G = G_0$

Semnificația ecuațiilor:

- (1) identitate contabilă între oferta globală (Y) și elementele cererii finale: consum (C), investiție (I) și cheltuieli pentru bunuri și servicii (G);
- (2) expresia funcției consumului în care intervine consumul încomprensibil (C_0) și venitul disponibil (Y_d)
- (3) relația de definire a venitului disponibil, diferență între venitul național și impozitele directe (T)
- (4) relația tehnică privind sensibilitatea sistemului fiscal explicând evoluția impozitelor directe plecând de la evoluția bazei impozitare (Y) și înclinația marginală de impozitare a venitului (t)
- (5) și (6) investiția și cheltuielile publice sunt exogene.

Rezolvarea sistemului permite scrierea lui Y ca o funcție de ansamblul variabilelor exogene și de parametrii modelului.

$$Y = \frac{1}{1 - c(1 - t)} [C_0 - cT_0 + I_0 + G_0]$$

În acest model, variabilele direct controlate de politica economică sunt: fiscalitatea directă încomprensibilă (T_0), rata marginală de impozitare (t) și cheltuieli publice (G_0). Se pot pune în evidență deci, 3 multiplicatori:

- multiplicatorul cheltuielilor bugetare:

¹ Paul A. Samuelson – *L'economique*, Ed. Armand Colin, Paris, 1972.

² Christian de Boissien - *Principes de politique économique*, Ed. Economica, Paris, 1978.

$$\frac{\Delta Y}{\Delta G} = \frac{l}{l - c(1 - t)}$$

– multiplicatorul impozitelor directe, "forfetare":

$$\frac{\Delta Y}{\Delta T_0} = \frac{-c}{l - c(1 - t)}$$

– multiplicatorul ratei marginale de impozitare:

$$\frac{\Delta Y}{\Delta t} = \frac{-cY}{l - c(1 - t)}$$

Analiza se poate perfecționa în mai multe direcții:

1. rescriind modelul precedent, făcând o distincție sistematică între evoluția volumului și cea a prețului (B. Hansen);
2. prezentând un model unde se face distincția între impozitul pe venitul persoanelor fizice și impozitul pe beneficii sau combinând fiscalitatea directă și indirectă (L. Johansen);
3. introducând trenduri (în funcția de consum, investiția devenită endogenă...) care dinamizează modelul și multiplicatorii bugetari (M. Evans).
4. utilizând un model mai complet în care interacțiunile între variabilele monetare și financiare pe de o parte și variabilele "reale" pe de altă parte, sunt analizate.

În condițiile unei economii deschise dacă țara este neglijabilă în raport cu restul lumii, exporturile sale pot fi considerate exogene, iar importurile sale se presupune a depinde de nivelul venitului. Modelul precedent se modifică astfel:

– relația (1) devine:

$$Y = C + I + G + E - M$$

în care:

E - export

M - import

– trebuie luate în considerare două relații suplimentare:

- funcția importului: $M = M_0 + mY$

- ipoteza exportului exogen: $E = E_0$

Rezolvarea modelului duce la multiplicatori a căror valoare absolută se reduce cu noua "ieșire" reprezentată de importuri. Multiplicatorul cheltuielilor bugetare devine:

$$\frac{Y}{G_0} = \frac{l}{l - c(1 - t) + m}$$

Multiplicatorul veniturilor finale:

$$\frac{Y}{T_0} = \frac{-c}{l - c(1-t) + m}$$

În contextul modelului keynesist simplu, aplicarea politicii fiscale poate afecta, deci, nivelul de echilibru al venitului prin intermediul factorului “multipliator”. O creștere în cadrul cheltuielilor publice, sau o reducere în cadrul impozitelor măresc nivelul de echilibru al venitului în timp ce o descreștere în cadrul cheltuielilor publice sau o creștere în impozite reduc nivelul de echilibru al venitului. Aceasta poate fi ilustrată, de asemenea, în contextul modelului IS-LM. O politică fiscală expansionistă (adică o creștere în cadrul cheltuielilor publice sau o reducere în impozite) va modifica curba IS la dreapta, în timp ce o politică fiscală contracționară, o va modifica la stânga¹.

Aceasta este ilustrată de figura de mai jos unde curbele IS și LM au formele lor obișnuite, iar echilibrul inițial se află în OY_1 și Oi_1 .

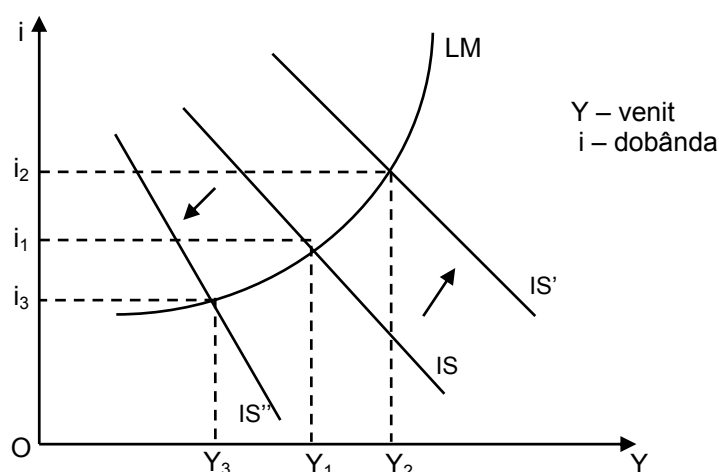


Figura 1. Politica fiscală în cadrul modelului analizei IS-LM

Așa cum este prezentată în desen, politica fiscală pare a fi eficace, cauzând o modificare importantă în nivelul de echilibru al venitului național. Se observă totuși o modificare în cadrul cheltuielilor publice, care nu are efect multipliator complet în venit. În cadrul acestui model al “echilibrului general” o creștere a cheltuielilor publice determină o creștere a venitului, iar acesta, la rândul său determină creșterea cererii de monedă pentru tranzacții. În condițiile unei mase monetare constante, aceasta determină reducerea cererii de monedă

¹ Ph. Hardwick, B. Khan, J. Langmead - *An introduction to modern economics*, Longman, London and New York, 1986.

pentru scopul speculației, astfel încât ratele dobânzii cresc, indicând o reducere a investițiilor private, care compensează într-o oarecare măsură efectul creșterii cheltuielilor publice asupra venitului.

Noua poziție, de echilibru se află la un nivel mai înalt al venitului, OY_2 și la un nivel mai înalt al ratei dobânzii Oi_2 .

Luând în considerare atât sectorul real cât și cel financiar din economie, politica fiscală nu este atât de eficace cum apare în cadrul modelului keynesist simplu. Este posibil ca politica fiscală să fie complet ineficace când influența sa asupra venitului este afectată. Astfel, dacă cererea totală de monedă ar fi inelastică la dobândă, atunci curba LM ar fi verticală, existând doar un singur nivel de echilibru al venitului pe piața monetară. În acest caz, așa cum reiese din fig. 2(a) nivelul venitului rămâne neschimbat, indiferent de cum s-ar modifica curba IS. Pe de altă parte, la cealaltă extremă, politica fiscală ar fi foarte eficace dacă cererea de monedă este perfect elastică la dobândă.

Pe porțiunea "treaptă de lichiditate" caz în care curba LM este orizontală, ratele dobânzii sunt neafectate de politica fiscală, este cu atât mai eficace, cu cât cererea de moneda este mai elastică la dobândă.

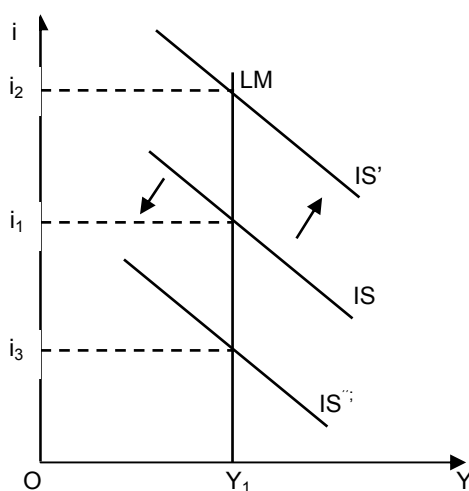


Figura 2a. Politica fiscală complet ineficace

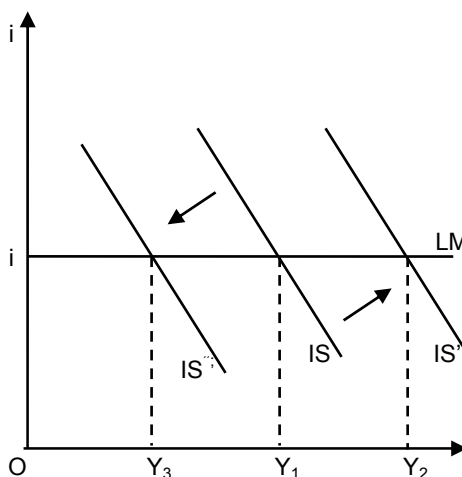


Figura 2b. Politica fiscală foarte eficace

Figura 2. Forma curbei LM și eficacitatea politicii fiscale

Eficacitatea politicii fiscale depinde, de asemenea, de forma curbei IS. Politica fiscală va fi complet ineficientă dacă curba IS ar fi verticală.

Aceste cazuri sunt prezentate în fig. 3 a și b.

Panta abruptă a curbei IS depinde în mare măsură de elasticitatea investițiilor la dobânda. O cerere de investiții complet elastică la dobânda determină o curbă IS orizontală, așa cum reiese din fig. 3 a.

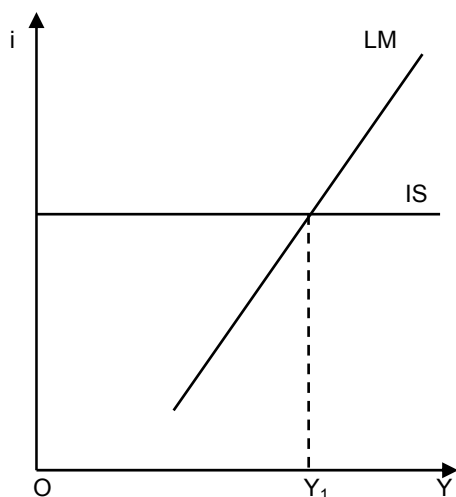


Figura 3a. Politica fiscală complet ineficace

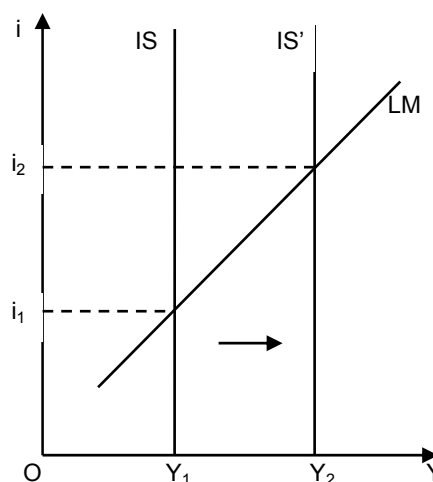


Figura 3b. Politica fiscală foarte eficace

Figura 3. Forma curbei IS și eficacitatea politicii fiscale

Cheltuielile publice mărite nu modifică curba IS, astfel încât politica fiscală nu are nici un efect asupra venitului. O investiție complet inelastică la dobândă ar determina o curbă IS verticală (fig. 3 b) și în acest caz, o creștere a cheltuielilor publice ar avea un efect multiplicator complet. Deci, în principiu, cu cât este cererea de investiții este mai inelastică la dobânda cu atât este mai eficace politica fiscală.

Modul de finanțare a unui eventual deficit bugetar determină anumite valori ale multiplicatorilor bugetari și fiscali, precum și gradul de "solidaritate automată" între politica bugetară și fiscală și politica monetară.

Prezentarea clasică a restricției financiare impuse trezoreriei permite desprinderea anumitor concluzii. Aceste restricții indică că întreaga cheltuială publică (G) trebuie să se finanțeze prin una din următoarele modalități:

- prin venituri fiscale (T),
- modificare a masei monetare (ΔM).
- îndatorarea trezoreriei (la vedere, pe termen lung sau scurt), (ΔE).

Primul model macroeconomic complet care surprinde influența restricției financiare a statului a fost prezentat de către C. Christ. Utilizând în formă algebrică un modul inspirat din schema IS-LM, autorul arată următoarele:

1. multiplicatorii bugetari și fiscali nu pot fi definiți și măsurați direct decât în funcție de modul în care se respectă restricția financiară a statului;
2. multiplicatorii bugetari pe termen scurt sunt mai mari în cazul în care deficitul bugetar se acoperă prin creație monetară, decât în cazul finanțării prin credit (îndatorare);
3. aceste rezultate sunt completate, dacă se prezintă echilibrul pe termen lung al modelului. Echilibrul pe termen lung se definește a fi o situație în care creația monetară netă, la inițiativa Trezoreriei și îndatorarea netă a Trezoreriei sunt nule. Conform restricției financiare a statului, deoarece ($\Delta M = \Delta E = 0$) bugetul statului se consideră echilibrat pe termen lung. În aceste condiții multiplicatorul cheltuielilor publice este egal cu inversul ratei marginale de impozitare.

Rezultatele se confirmă prin prezentarea grafică a schemei IS - LM. Analiza simplificată a acesteia permite conturarea a trei cazuri:

- deficitul bugetar este finanțat printr-o îndatorare a statului (emisiune de bonuri de tezaur, împrumut pe termen lung) care nu “concurează” îndatorarea agenților privați pe piața capitalurilor. În acest caz politica fiscală duce la creșterea venitului și a ratei dobânzii;
- deficitul bugetar este finanțat printr-o îndatorare a statului care concurează împrumuturile agenților privați pe piața capitalurilor.

Curba IS se deplasează temporar spre dreapta urmând rapid un moment în sens invers. Acesta este un caz de evicțiune a cheltuielilor private de către cele publice:

- deficitul bugetar este acoperit prin recuperarea la creație monetară. Deplasarea curbei IS-LM spre dreapta, duce la creșterea valorii multiplicatorului bugetar și noua poziție de echilibru poate corespunde aceleiași nivel al ratei dobânzii cu cei inițial. S-a demonstrat, prin exemple numerice, că în cazul finanțării deficitului prin creație monetară, deplasarea lui (LM) este mai mare decât a lui (S); poate rezulta o scădere a ratei dobânzii.

A. Blinder și R. Solow au analizat impactul finanțării deficitului bugetar în cadrul unui model (IS-LM) îmbogățit cu considerații privind efectele averii.

Ei demonstrează următoarele trei propoziții:

1. Nu este suficientă studierea influenței finanțării deficitului bugetar prin intermediul valorii multiplicatorilor bugetar și fiscal. Trebuie să se analizeze stabilitatea dinamică pe termen lung a modelului prezentat. Termenul lung se definește ca fiind starea în care emisiunea de titluri financiare și creația de monedă pentru acoperirea deficitului bugetar sunt nule: $M = E = 0$

Pe termen lung, bugetul trebuie să fie deci echilibrat ($G=T$). Sistemul este dinamic, stabil când orice deficit (excedent bugetar) generează forțe având ca efect anularea lui și readucerea la echilibrul bugetar.

2. Modul de finanțare a deficitului bugetar influențează stabilitatea dinamică a sistemului. Blinder și Solow arată că sistemul este mereu stabil în cazul finanțării monetare al unui deficit pe când în cazul finanțării integrale a unui deficit prin emisiune de titluri ale datoriei publice, stabilitatea se realizează doar condiționat.

3. Multiplicatorii bugetari de lungă perioadă sunt superiori când deficitele bugetare au fost finanțate prin emisiuni de titluri financiare decât în cazul recurgerii la creație monetară.

4.2. Stabilizarea automată și măsuri discreționale

Sistemele economico-bugetare moderne sunt dotate cu forțe de stabilizare automată.

Stabilizarea automată în domeniul bugetar și fiscal decurge din modificările veniturilor fiscale, eventual a cheltuielilor bugetare care intervin în condițiile neschimbării legislației și a reglementărilor. Sistemul bugetar contribuie în maniera unui reostat la neutralizarea factorilor de dezechilibru. Chiar dacă legislația nu se modifică pe perioada scurtă, ea a fost totuși instituită de responsabili economici sub controlul organelor competente. Politica economică are, astfel, puterea de a organiza, la discreția sa și în limitele controalelor politice, condițiile de aplicare și amplexarea stabilității automate. Diferența între “automat” și “discreționar” nu are sens decât în raport cu o perioadă de analiză aleasă.

Marii stabilizatori “încorporați”, potrivit opiniei lui P.A. Samuelson sunt:

1. Variații automate ale veniturilor fiscale

Sistemele fiscale se bazează în mare parte pe impozitele așezate pe veniturile personale și pe veniturile societăților. Din punct de vedere al stabilității economice, aceasta are următoarea consecință: întrucât veniturile încap să se modifice (să scadă), și înainte ca autoritățile să modifice vreo cotă de impozit, se modifică și veniturile fiscale (scad). Acțiunea stabilizatoare a impozitelor se manifestă cu efect contrar nu doar la scăderea, dar și la creșterea veniturilor. Faptul este favorabil în perioada inflației, dar când veniturile fiscale împiedică o creștere reală, ele au calitatea de “frână fiscală”. Principiul “frânei iau dividendului fiscal” a fost elaborat în timpul anilor '60. După cum se știe, structura progresivă a impozitului pe venit, are ca efect, atunci când cresc veniturile, realizarea unei importante plusvalori fiscale. Astfel, în fiecare an când de P.N.N. nominal ale economiei unei țări crește cu un anumit procent, statul obține venituri suplimentare într-o anumită sumă. Deoarece cheltuielile publice nu cresc automat cu aceeași sumă, statul, dispune de fapt, de un “dividend fiscal” pe care îl poate folosi în interesul colectiv. În perioada inflației acest “stabilizator încorporat” constituie un astringent foarte eficace.

În condițiile unei economii de utilizare deplină, sănătoasă, fără ecarturi inflaționiste sau deflaționiste, încasările de venituri fiscale suplimentare pot avea o influență inhibitoare, care pot stopa brusc deplina utilizare. În acest caz, această încasare o numim "frână fiscală" și ea trebuie eliminată.

Deci termenul de "frână sau dividend fiscal" califică creșterea automată a încasărilor fiscale într-o economie cu o structură de impozite progresive și în care creșterea generală este puternică. În afara cazului când "frâna fiscală" se impune pentru acoperirea unui ecart inflaționist, aceasta trebuie neutralizată prin:

1. creșterea cheltuielilor publice destinate obiectivelor de importanță primordială;
2. degrevări de impozite care să permită creșterea veniturilor disponibile ale publicului și prin urmare, a cheltuielilor sectorului privat;
3. afectarea unei fracțiuni din veniturile statului autorităților regionale și locale;
4. combinație a măsurilor preconizate.

Cu un secol în urmă economiștii considerau stabilitatea încasărilor fiscale un lucru pozitiv. În prezent, majoritatea economiștilor au păreri opuse. Pentru a tempera un boom se dorește un excedent bugetar. Pentru a-1 crea, există două metode: ori se reduc cheltuielile publice, ori se majorează veniturile fiscale, pentru a acționa împotriva unei recesiuni există tot două metode: creșterea cheltuielilor publice sau reducerea cotelor impozitelor.

Deci "flexibilitatea automată" a sistemului fiscal inerentă, într-o oarecare măsură, este pozitivă, deoarece încasările tind să crească în perioada de inflație și să descrească în perioada depresiunii, fiind un factor eficient de stabilizare al economiei generale.

2. Ajutoare de șomaj și alte transferuri sociale

Când devin șomeri, aceștia încep să primească ajutoare de șomaj, acordate din fonduri de șomaj. când ei reîncep lucrul, aceste ajutoare nu se mai acordă și fondurile cresc când nivelul de ocupare este ridicat, prin taxele care îl alimentează.

Pe perioada anilor de creștere economică, rezervele fondului de șomaj sporesc, exercitând o presiune stabilizatoare împotriva excesului de cheltuieli, invers, pe perioada anilor, cu utilizare mediocră, veniturile vărsate șomerilor din fonduri, servesc la susținerea consumului și la împiedicarea declinului conjunctural.

Alte transferuri: ajutoare exterioare sistemului de securitate socială acordate familiilor - se caracterizează tot prin efectele stabilizatoare automate, anticiclice.

3. Programul de ajutorare a agriculturii

Diferite programe, numite de "paritate" care tind să susțină agricultorii, activează ca stabilizatori incorporați. Când cheltuielile de consum se reduc,

prețul produselor agricole scade, guvernul țării absoarbe recolte nevândute și varsă sumele agricultorilor. La inflație puternică, prețurile urcă rapid, statul pune în vânzare stocurile de produse și absoarbe banii – mișcările în sus și în jos fiind deci amortizate în ambele cazuri.

4. Economii ale particularilor și societăților

Meritul acțiunilor stabilizatoare nu revine exclusiv statului. Instituțiile de drept privat poartă și ele stabilizatori încorporați. De exemplu, practica multor societăți constând în menținerea dividendelor lor neschimbate, chiar când pe termen scurt beneficiile lor variază, are ca efect faptul că partea economisită din aceste beneficii acționează ca un stabilizator încorporat.

La fel în măsura în care particularii vor să-și mențină nivelul de existență anterior și să nu-l ridice decât lent - ei contribuie la fel la stabilizarea economiei.

Comensurarea stabilizării automate se realizează prin intermediul mai multor indicatori, dintre care enumerăm:

1. Coeficientul lui R. Rusgrave și K. Miller

Acest coeficient se calculează comparând:

- o situație “fictivă”, cea în care impozitele sunt insensibile la evoluția conjuncturii. În acest caz, într-o economie închisă, multiplicatorul cheltuielilor publice este:

$$\frac{\Delta Y}{(\Delta G_0)} = K_1 = \frac{l}{l - c}$$

- situația efectivă în care randamentul impozitului depinde de evoluția bazei lui, reprezentată convenabil prin evoluția conjuncturii. În acest caz într-o economie închisă, multiplicatorul cheltuielilor publice este:

$$\frac{\Delta Y}{(\Delta G_0)_2} = K_2 = \frac{l}{l - c(l - t)}$$

Musgrave și Willer măsoară flexibilitatea sistemului fiscal ca fiind reducerea relativă a multiplicatorului venitului determinată de trecerea de la situația fictivă la cea efectivă.

$$\alpha = \frac{K_1 - K_2}{K_1} \Rightarrow \alpha = \frac{cxt}{l - c(-t)}$$

Coeficientul flexibilității fiscale (α) este o funcție crescătoare de (t). El are valoarea “0” când rata marginală de impozitare (t) este “0”. Dacă rata marginală de impozitare este de 100%, coeficientul de flexibilitate internă are aceeași valoare ca și înclinația marginală spre consum (c). Deoarece în general (c) < 1, stabilizarea nu poate fi niciodată completă. Pe de altă parte (α) este o funcție crescătoare de înclinația spre consum (c).

2. Mărima lui B. Hansen:

Autorul pleacă de la următorul model keynesist:

$$Y = c + I + G$$

$$C = c(Y - T) + C_0$$

$$T = tY + T_0$$

trecând în variații, avem:

$$\Delta Y = \Delta C + \Delta I + \Delta G$$

$$\Delta C = c \Delta Y + c \Delta T$$

$$\Delta T = t \Delta Y + Y \Delta t$$

În modificarea randamentului impozitului intervin efectele automate datorate modificării bazei fiscale ($t \Delta Y$) și a măsurilor discreționale ($Y \Delta t$).

Variația efectivă a venitului este dată de:

$$\Delta Y = \frac{I}{I - c} [\Delta I + \Delta G - c Y \Delta t] \quad (1)$$

În acest model variabilele de comandă ale politicii economice sunt nivelul cheltuielilor publice (G) și rata marginală de impozit (t).

a) Efectele bugetare “deliberate” sunt definite de Hansen ca fiind ecartul între variația efectivă a venitului indicat în relația (1) și cea care s-ar fi obținut dacă statul nu ar fi modificat variabilele sub-controlul său $\Delta G = \Delta t = 0$.

Prin definiție

$$\text{efecte deliberate} = \frac{I}{I - c(1 - t)} [\Delta G - c Y \Delta t]$$

b) Efectele bugetare totale se măsoară ca fiind “ecartul” între variația efectivă a venitului și cea care ar fi intervenit, dacă cheltuielile publice și veniturile fiscale rămâneau constante ($\Delta G = \Delta T = 0$) (această ipoteză implică o rată marginală de impozitare nulă).

c) Efectele bugetare se calculează prin diferența dintre efectele totale și cele deliberate.

Rezolvarea matematică arată:

$$\text{efecte automate} = \left[\frac{I}{I - c} - \frac{1}{I - c(1 - t)} \right] \Delta Y$$

Pentru a aplica această definiție, B. Hansen a introdus o serie de aranjări și convenții.

Pentru a face comparații între țări, trebuie raportați indicatorii anteriori la principalii indicatori apropiați naționali.

Hansen calculează raporturile de tipul:

$$\frac{\text{efecte (totale sau deliberate sau automate)} \times 100}{P.N.B. \text{ perioadei precedente}}$$

3. Intensitatea stabilizării automate:

Această intensitate depinde de indicatorii folosiți pentru comensurarea stabilizării:

- coeficient de flexibilitate internă a lui Musgrave,
- frânarea fiscală reală în% a PNB,
- efecte bugetare automate în% în PNB, calculat de Hansen
- cota de creștere medie a PNB în volum.

Un studiu întreprins de W. Lewis asupra unor cicluri ale economiei americane permite compararea ponderilor stabilizatorilor încorporați “directi” și “indirecti”.

Divizarea: stabilizare directă - stabilizare indirectă, nu corespunde decât parțial cu cea între fiscalitatea directă și fiscalitatea indirectă. În final, stabilizarea automată indirectă se referă la impozitele a căror modificare afectează indirect veniturile personale disponibile. Ea cuprinde spre deosebire de fiscalitatea indirectă și impozitul pe societăți.

Stabilizarea directă se referă la impozitul pe venitul persoanelor fizice, la taxa pe consum și alocațiile de șomaj.

Rezultatele obținute arată că stabilizarea automată în S.U.A. a fost în special indirectă. Efectele automate au fost mai intense în perioada fazelor de recesiune decât în perioada expansiunii. Această asimetrie se datorează conjuncției a două fenomene. În primul rând politica economică urmărește, în perioada “scăzută” a ciclului, să dezvolte posibilitățile de flexibilitate fiscală. Invers, în faza înaltă, ea limitează - prin măsuri discreționare - amploarea “frânei fiscale”. Apoi, înclinația marginală spre consum, a gospodăriilor, este mai ridicată în faza recesiunii decât în faza expansiunii și economia (acumularea) suportă greutatea ajustării necesare pe perioada fazei “scăzute”. Ori, flexibilitatea internă este o funcție crescătoare de înclinația marginală spre consum.

P.A. Samuelson consideră că stabilizatorii automați, încetează să mai acționeze de la anumite limite, făcând următoarele aprecieri:

1. Astfel de reostați constituie o primă linie de apărare dar nu sunt suficienți pentru menținerea unei stabilități complete.
2. Apar probleme de ordin filozofic și moral privind încrederea mai mare acordată stabilizatorilor decât măsurilor discreționare.

Concluzia desprinsă în urma studiului lui Samuelson este aceea că un stabilizator încorporat exercită o acțiune care tinde să atenueze până la un anumit punct toate fluctuațiile care afectează economia națională, dar el nu permite să se elimine 100% efectele unei astfel de mișcări. Doar intervențiile discreționare de ordin monetar și bugetar pot restaura complet echilibrul normal.

Principalele instrumente ale unei politici fiscale discreționare - programe care implică decizii oficiale explicate - constau, după opinia lui Samuelson în:

1. ajusta programele de lucrări publice și celelalte programe de investiții colective;
2. a face să varieze volumul cheltuielilor (publice) de transfer;
3. a face să varieze contra-ciclic cotele impozitelor.

1. Una din măsurile aplicate de guverne în lupta împotriva recesiunilor a fost aceea de a declanșa lucrări publice destinate creării de noi locuri de muncă.

De obicei, eficiența acestor lucrări a fost mediocră, obiectivul lor primordial fiind crearea de noi locuri de muncă:

Ineficiența lucrărilor publice se datorează intervalului mare de timp necesar pentru efectuarea lor, interval în care economia va înlătura distanța care separă cererea insuficientă și cererea excesivă și în care vor interveni brusc pe piață, cheltuielile publice, a căror scop inițial era de a lupta împotriva lentorii afacerilor. În prezent s-a renunțat la această măsură, astfel încât la apariția unei recesiuni economiștii contemporani acordă o mai mare atenție reducerii sarcinii fiscale decât dezvoltării lucrărilor publice.

2. Cheltuielile sociale sunt un alt instrument, folosit discreționar.

S-a văzut că măsurile sociale în vigoare, cum ar fi indemnizațiile de șomaj și pensiile exercită efecte de stabilizare au-tunată. deoarece aceste alocații tind să crească atunci când veniturile din muncă scad și când nevoile cresc.

Pentru a consolida acești stabilizatori incorporați, prin aplicarea diferitelor programe discreționare de cheltuielile de transfer, puterea publică poate să asigure efecte suplimentare ce reechilibrează.

3. Dacă se poate prevedea că o recesiune va fi de scurtă durată, o reducere temporară a cotelor de impozit pe venit poate fi un procedeu de a frâna scăderea veniturilor disponibile și pentru a împiedica astfel ca vânzarea în pierdere să nu se agraveze printr-un efect de "bulgăre de zăpadă".

De altfel, se poate recurge la variații ale cotei de impozit pentru a susține acțiunea de închidere a unui ecart inflaționist sau pentru a acționa împotriva încetării persistente a creșterii economice. În acest context, Congresul și președinții Johnson și Nixon au procedat la o majorare fiscală de 10% în speranța că ea va contribui la stoparea inflației indusă de războiul din Vietnam.

În afara dificultăților evidente inerente procedurii lega referitoare la timpul îndelungat care se scurge de la aprobarea măsurii până la aplicarea ei, metoda modificării cotelor de impozit mai are un punct slab. S-a dovedit, practic, că în regim democratic este dificil de a crește cotele de impozit pentru a le readuce la nivelul lor anterior, după ce a luat sfârșit declinul activității. Este, în final, mult mai ușor să mobilizezi opinia publică și oamenii politici să lupte împotriva șomajului decât să lupte împotriva ecarturilor inflaționiste și a pericolelor inerente de suprautilizare.

4.3. Contestarea teoretică a funcției stabilizatoare a politicii fiscale

Contestarea teoretică a funcției stabilizatoare a politicii fiscale îmbracă forme diferite și face apel la argumente uneori contradictorii. Există trei modalități de contestare (C. Bocssieu).

1. Trecerea statisticii sau a statisticii comparative la o analiză dinamică poate determina ca așa zișii "stabilizatori" automați să devină destabilizanți;

2. Aceleași concluzii se desprind, dacă alături de problemele privind cererea finală, se introduce studierea condițiilor oferte și a formării ces-
turilor (analiza dezvoltată de economiști suedezi, în special de E.
Lundberg și A. Lindbeck);
3. În mod normal, monetariștii au căutat să demonstreze plecând de la
teste econometrice, că politica fiscală are efecte neglijabile, chiar per-
verse, asupra activității economice. Ei au evidențiat “efectele de evic-
țiune” a cheltuielilor private de către cheltuielile publice.
1. D. Smyth a demonstrat în anumite cazuri, caracterul destabilizant al
unor stabilizatori automați.

Analiza lui Smyth remarcă că teoria stabilizării autoxate a fost automată
într-un cadru static comparativ, raționamentul bazându-se pe compararea a
două niveluri a “multiplicatorilor” și pe faptul de a arăta că multiplicatorul se re-
duce prin efectele stabilizării automate.

Este suficient să se demonstreze că există cel puțin un caz în care flexi-
bilitatea internă contribuia în fapt la accentuarea fluctuațiilor economice.

Smyth folosește (un contraexemplu) un model dinamic special, cu urmă-
toarele elemente:

a) variabilele introduse:

- venit național Y ;
- consum indus C ;
- investiția indusă (de către accelerator) I ;
- cheltuieli autonome A ;
- impozite directe T .

b) ecuațiile utilizate:

- relația contabilă

$$Y_t = C_t + I_t + A_t$$

- funcția de consum

$$C_t = c_1 [Y_{t-1} - T_{t-1}] + c_2 [Y_{t-2} - T_{t-2}] + c_1 c_2 (c_1 + c_2)$$

- funcția investițiilor, de tipul acceleratorului simplu:

$$I_t = v(Y_{t-1} - Y_{t-2}); v > 0$$

Cele trei relații precedente sunt suficiente pentru determinarea sporului
de venit (Y), în cursul timpului, când nu există nici o flexibilitate a impozitelor
directe.

Evoluția se scrie astfel:

$$Y_t = (c_1 + v) Y_{t-1} - (v - c_2) Y_{t-2} - c_1 T_{t-2} - c_2 T_{t-2} + A_t \quad (1)$$

Posibilitatea flexibilității interne prin impozite directe, se scrie:

$$Y_t = m Y_t; m \in [0, 1]$$

După substituire, evoluția lui Y , apare:

$$Y_t = (c_1 + v - mc_1) Y_{t-1} - (v - c_2 + mc_2) Y_{t-2} + A_t \quad (2)$$

Pentru a trage concluzia asupra duratei stabilizării prin fiscalitate directă trebuie comparate soluțiile de la (1) și (2).

Alegând anumite valori pentru c_1 , c_2 , v , m , venitul național înregistrează oscilații mult mai ample și mai frecvente, când suma impozitelor directe este flexibilă, față de cazul când aceasta este rigidă.

Smyth arată într-o formă mai generală, că oricare ar fi valorile înclinației marginale spre consum c_1 și c_2 acceleratorului (v) și a cotei marginale de impozitare directă (m), sistemul are mai multe șanse de a nu fi oscilant și de a fi stabil dinamic, când improvizațiile directe sunt rigide.

Cu cât flexibilitatea internă este mai ridicată, cu atât sistemul are șansa de a prezenta oscilații anple.

2. Prezentarea tradițională a stabilizării automate poate fi calificată "keynesistă" pentru că recurge la modele de cerere în care oferta se consideră a se ajusta foarte repede la nivelul cererii efective.

Economiștii suedezi (Lundberg, Lindbeck) au luat în considerare însă și reacțiile cererii și ofertei, au studiat deformările structurii costurilor și prețurilor determinate de flexibilitatea fiscală, subliniind, prin studiile lor, caracterul potențial dezechilibrant al acesteia. Raționamentul lor se poate rezuma astfel: creșterea automată a veniturilor fiscale în faza de expansiune provoacă o reacție din partea salariaților și a organizațiilor sindicale care vor căuta să compenseze ungerea impozitelor - (directe și indirecte) printr-o creștere a veniturilor lor nominale. Astfel, reducerea automată a cererii globale, deci a inflației prin cerere, riscă să fie compensată printr-o dezvoltare a inflației prin costuri.

Progresivitatea sistemului fiscal este deci o caracteristică ambiguă, deoarece dacă ea favorizează stabilirea automată a cererii, ea încurajează „explozia” concertată a salariilor și prețurilor. Salariații și organizațiile lor sindicale sunt tot mai puțin victimele iluziei „monetare”. Cu timpul ei tind să se elibereze de iluziile fiscale. Rezultă că în optica stabilizării conjuncturale există o progresivitate optimă a impozitării directe, într-o economie și la un moment dat.

Progresivitate optimă este cea care maximizează efectele nete ale flexibilității fiscale, adică diferența dintre efectele stabilizatoare (asupra cererii globale) și efectele destabilizatoare (asupra costurilor, prețuri și ofertă).

3. Controversa privind efectele "de evicțiune" a politicii fiscale a născut simultan argumente teoretice și verificări empirice.

Participanții la controversa teoretică au acceptat, în general, de a lua drept cadru de analiză schema (IS - LM) în ciuda insuficienței notorii a schemei.

Apărătorii tezei "evicțiunii" -parțiale sau totale -a cererii private cu cererea publică, care aparțin școlii moderniste, recurg la unul din următoarele argumente sau la combinarea mai multor argumente:

a) Cererea și oferta de monedă ar fi perfect inelastică în raport cu rata dobânzii. În schema (IS-Lm) unde produsul național apare pe abscisă și rata dobânzii apare pe ordonată, curba (Lm) devine verticală. Politica fiscală - în condițiile unei mase monetare nominale dată și constantă - modifică compoziția produsului național (repartiția între consum și investiție). Dar deplasarea curbei (IS) va schimba nivelul produsului național.

b) Un efect de anticipare: deficitul bugetar provocat de o creștere a cheltuielilor publice intervenite, ar reduce încrederea agenților privați și ar provoca o creștere a preferințelor pentru lichiditate (ceea ce presupune o deplasare a lui Lm) spre stânga și / sau o scădere a eficacității marginale a capitalului (adică o deplasare a curbei IS spre stânga). Astfel, deplasarea inițială a curbei IS, datorată politicii bugetare, ar fi cel puțin parțial compensată fie de o revenire a curbei IS spre poziția sa inițială fie de o mișcare a curbei LM.

c) Un efect de substituție directă: curba IS, ar fi, în acest caz aproape de orizontală, pentru că s-ar realiza o cvasiconstanță a volumului economiei și datorită acestui fapt, o concurență directă între investiții publice și private. Dacă curba IS este orizontală, înseamnă că doar politica monetară poate modifica nivelul produsului național.

d) Efecte de bogăție: creșterea prețurilor determinată de creșterea cheltuielilor publice ar incita agenții să crească cererea lor de încasări (efectul încasărilor reale) deci să provoace o mișcare a curbei LM spre stânga.

Pe de altă parte, creșterea ratelor dobânzii la titlurile publice și la substituentele lor apropiate, în cazul acoperirii deficitului bugetar pentru împrumut de stat, antrenează o scădere a valorii patrimoniului nominal al gospodăriilor, deci o scădere a consumului privat. Ea poate întotdeauna să descurajeze formarea capitalului privat.

Pentru M. Friedman, efectul de "evicțiune" compensează pe termen mediu stimulul bugetar inițial și curba IS revine la poziția sa inițială, oricare ar fi modul de finanțare a deficitului bugetar.

Testul empiric al ipotezei de „evicțiune” se face calculând valoarea multiplicatorilor bugetari în cadrul modelelor econometriei.

Compensarea multiplicatorilor bugetari determinați în cadrul marilor modele econometrice americane conduc la concluzii nesigure. În anumite modele (Brookings, Wharten) multiplicatorii bugetari calculați asupra valorilor nominale, cresc continuu pe măsură ce ne depărtăm de perioada impozitului bugetar inițial. Această creștere continuă infirmă teza "evicțiunii".

În alte modele "evicțiunea" se exprimă printr-o descreștere a multiplicatorilor bugetari cumulați, începând de la un "vârf" (expansiune).

În mod general, mărimea "evicțiunii" depinde, de:

- mărimile economice considerate: "evicțiunea" este mai intensă când multiplicatorii bugetari sunt determinați pe baza mărimilor reale, decât plecând de la mărimile nominale;

- amploarea și spiritul modelului econometric considerat. În modelele “monetariste”, în general de amploare redusă, efectul “evicțiunii” se manifestă rapid.

În Franța există puține măsuri directe ale efectului de “evicțiune”.

Modelul construit de Banca Franceză nu permite o asemenea măsurare.

Modelul „Metric” pune în evidență efectele de “evicțiune” asociate anumitor regimuri de schimb. Din simulările efectuate cu ajutorul unei machete restrânse a modelului, rezultă că multiplicatorul cheltuielilor publice este mai ridicat în condițiile schimburilor fixe decât ale schimburilor flexibile.

Explicația acestui fapt, dată de către autorii modelului este aceea că creșterea cheltuielilor publice măresc deficitul comercial; deprecierea monedei naționale care decurge în condițiile schimburilor complet flexibile provoacă o creștere a prețurilor interne și o reducere a puterii de cumpărare a masei salariale. Pentru a reface încasările lor reale, gospodăriile reduc consumul lor.

Conform acestei prezentări în condițiile schimburilor flexibile, cheltuielile publice concurează consumul privat.

4.4. Intervalul de acțiune al politicii fiscale

De la mijlocul anilor '60 și de la apariția contradicției între monetariști și keynesiști, studiile referitoare la mărimea intervalelor (spațiilor temporale) a politicii fiscale s-au înmulțit.

Diversitatea rezultatelor obținute demonstrează că nu există o mărime “obiectivă” a intervalelor, întrucât dimensionarea diferitelor faze este arbitrară (nu există un singur mod de a stabili necesitatea “obiectivă” a intervenției și mărimea intervalului implică a se recurge la un model al economiei sau la modele sectoriale.

Cu toate acestea, anumite analize subliniază că intervalele totale ale politicii monetare și politicii fiscale sunt aproape egale (maximum 2 ani), dar că structura acestor intervale diferă du la o politică la alta.

Tabelul următor, întocmit de M.H. Willes, ilustrează acest fapt.

Structura intervalelor

	Interval intern		Interval extern	Interval total
	Interval de recunoaștere	Interval administrativ		
Politica monetară	3	0	1 la 20	4 la 23
Politica bugetară și fiscală	3	1 la 15	1 la 3	5 la 21

Din acest tabel construit pe exemplu SUA rezultă că intervalul politicii fiscale este în mare parte intern și se datorează intervalului administrativ.

Reducerea intervalului extern ridică probleme deoarece presupune o cunoaștere perfectă, de către decidentul politic, a “mecanismelor” economiei și a eventualelor lor modificări. În economiile contemporane, creșterea eficacității politicii bugetare și fiscale presupune, deci, necesitatea reducerii intervalului administrativ al acesteia,

Dorința de a diminua intervalul intern al politicii fiscale în scopul de a o face competitivă în raport cu politica monetară care este tot mai mult legată de restricții internaționale, se exprimă prin transferarea anumitor competențe bugetare și fiscale de la puterea legislativă la cea executivă.

IV. Probleme bugetare

Problema bugetară nu poate fi ruptă de politica fiscală, aceste două laturi ale finanțelor publice se condiționează reciproc. Politica fiscală asigură măsurile și instrumentele prin care se formează veniturile curente la bugetul public, iar acesta reprezintă un act administrativ prin care sunt prevăzute și reglate atât cheltuielile publice curente sau capitale, cât și veniturile ordinare și extraordinare. Bugetul public poate fi restrictiv, echilibrat sau cu deficit în funcție de obiectivele politicii economice avute în vedere într-o anumită perioadă de un guvern. Pentru realizarea acestor obiective, guvernul poate să își modifice deciziile sale asupra cuantumului și surselor de formare ale veniturilor bugetare și modalităților de cheltuire a acestora.

1. Definiția bugetului. Scurt istoric

În țara noastră termenul “buget” a apărut oficial pentru prima oară în Regulamentul Organic al Moldovei din anul 1832. După convenția de la Paris (7-19 august 1656) cuvântul “buget” s-a înrădăcinat în limba română.

De menționat este faptul că înainte de Regulamentele Organice, încă din secolul al 17-lea atât în Moldova cât și în Muntenia au existat “codici” despre veniturile și cheltuielile țării și mai târziu așa-numitele “Sămi” sau “Sămile visteriei”, dar acestea nu erau acte de prevedere, ci un fel de conturi de gestiune, cuprinzând veniturile și cheltuielile realizate.

În decursul timpului, termenul buget este cunoscut sub forma mai multor variante, dar în esență el a fost numit ca “o situație în cifre a veniturilor și cheltuielilor probabile ale unui stat sau instituții publice pentru o perioadă viitoare de un an. Prevederea respectivă trebuie făcută în moneda țării respective”¹.

Legea contabilității publice, care a fost elaborată în luna mai 1907 definea art. 4, referitor la buget astfel: “Bugetul este actul prin care sunt prevăzute și aprobate veniturile și cheltuielile anuale ale statului și ale tuturor serviciilor publice”. Iar în Legea contabilității publice din iulie 1929 bugetul era definit: “ca fiind statul de prevedere în care sunt expuse sumar în cifre, într-o ordine de-

¹ Pompiliu V. Pasăre - *Probleme bugetare românești*, Cluj, 1983.

terminată, de obicei mai mult sau mai puțin sistematic, intrările și ieșirile probabile (încasări și cheltuieli) în monedă națională, care se vor produce într-o gestiune economică a unui corp public pentru o perioadă viitoare “.

Mihail Manoilescu arăta referitor la mărimea veniturilor ordinare ale statului că: “această preocupare trebuie să aibă la bază principiul conform căruia nu se poate admite mărimea cifrei bugetare fără nici o considerare de posibilități, ci numai pe suportul mărimii nevoilor; mărimea veniturilor deschide posibilitățile admisibile pentru mărimea cheltuielilor ordinare¹.”

De asemenea, tot M. Manoilescu, susținea că “nu este principal admisibil să fie acoperite cheltuielile bugetare curente al administrației statului, altfel decât prin venituri ordinare. Nu este îngăduit să se susțină prin împrumut aparatul administrativ al statului. Acest imperativ nu exclude însă posibilitatea împrumuturilor din afară cu condiția ca acestea să fie utilizate în investiții.

Referitor la politica cheltuielilor, în lucrarea menționată, Mihail Manoilescu arăta: “armata trebuia să fie bine înzestrată; pentru cultură trebuie să fie bine făcute sacrificii; funcționarii să fie plătiți cinstit - ieftinătatea muncii reprezintă semnul mizeriei, ea vădește totdeauna lipsa de spor și productivitate a activității naționale”.

În perioada anilor '30, România avea un buget brut, care arată toate veniturile și cheltuielile, precum și un buget net care reflectă veniturile nete care rămăneau după scăderea cheltuielilor; dacă cheltuielile totale erau prea mari, se scădeau numai cheltuielile curente.

Prin legea contabilității din 1929, deși bugetul public era fixat pentru 12 luni, acesta se executa în 18 luni, aceasta se execută în 18 luni. Aceasta înseamnă că în primele 6 luni ale fiecărui an financiar se făceau operații pentru două bugete; al anului în curs și pentru anul precedent (în acea perioadă anul financiar începea la 1 aprilie și se termina la 31 martie anul următor). Legea contabilității din anul 1929 a fost ratificată în 1932, iar aceasta menționa, printre altele, că fiecare buget dă naștere unui exercițiu, având aceeași durată ca și anul financiar, drepturile dobândite și serviciile efectuate în cursul unui an financiar aparțin exercițiului corespunzător de executarea bugetului.

În legătură cu deficitul bugetar vom prezenta unele considerente făcute de Pompiliu V. Pasăre în lucrarea citată anterior.

Deficitul bugetar poate fi acut, atunci când apare câteodată, ca o consecință a măririi ieșirilor (cheltuielilor) sau a micșorării încasărilor (veniturilor) și este cronic când apare succesiv pe mai multe perioade financiare.

În general, considera autorul, deficitele bugetare sunt urmările unor crize economice. Statul ia din veniturile cetățenilor (particularilor) o parte sunt forma impozitelor. Dacă veniturile acestora sunt afectate de criză, atunci se înțelege că și veniturile statului nu se pot realiza în proporția fixată în buget, de aici apărând deficitul bugetar.

¹ Mihail Manoilescu - *Probleme bugetare*, București, 1924.

În afara crizelor economice, deficitele bugetare mai pot fi și consecințele unei organizări financiare necorespunzătoare a statului. În al treilea rând, evenimentele neprevăzute, revoluții, războaie etc. determină deficite bugetare.

Dacă aceste deficite constituie o povară pentru bugetul public, ele nu pot fi lăsate să se permanentizeze și trebuie luate măsuri pentru acoperirea lor și înlăturarea în viitor. În acest scop autorul propune:

- se pot pune impozite excepționale asupra cetățenilor, dar acestea numai atunci când apare o înviorare economică;
- dacă persistă criza economică se poate apela la impozite forțate pe capital;
- în condițiile când acestea presupuse venituri suplimentare nu pot acoperi necesitățile și economia națională ar suferi în continuare, atunci se poate apela la creditul public, făcându-se fie împrumuturi forțate, fie împrumuturi libere, acordându-se însă avantaje cât mai mari subscrierilor;
- dacă nici creditul public nu este suficient, atunci nu rămâne decât ca statul să înstrăineze o parte a bunurilor sale.

În general, economiștii interbelici din țara noastră, considerau ca deficitele sau excedentele bugetare trebuie să fie utilizate pentru creșterea și stabilizarea economiei naționale.

2. Cauzele deficitului bugetar în economia românească postrevoluționară

Schimbările de natură politică, economică și socială care au lui; în țara noastră influențează asupra conținutului și structurii sistemului fiscal și implicit în direcția asigurării echilibrului bugetar.

În condițiile economiei de piață, finanțele publice fac obiectul unor reguli obligatorii în ce privește veniturile și cheltuielile publice și utilizează elemente de planificare pentru prognozarea acestora, în cadrul singurului plan de ansamblu al activității statului cu caracter obligatoriu, numit buget.

În cadrul restructurării economiei și finanțelor publice, tulburările care apar în gestiunea acestora, precum și dezechilibru bugetar care a fost în anii 1990-1991 și preconizat pentru anul nu poate fi eronat considerat ca reprezentând semnul unei gestiuni total necorespunzătoare, dacă avem în vedere și consecința unor factori obiectivi, iar redresarea financiară nu poate fi realizată prin adaptarea finanțelor publice la noile cerințe și realități, ci numai printr-o funcționare coerentă a mecanismelor de piață în cadrul societății românești.

Deficitul nostru bugetar este atât un deficit ciclic (conjunctural) cât și structural, și ca urmare se impune a se acționa în sensul restabilirii echilibrului economic. Dar, în acest scop, apare a fiind necesară asigurarea de informații reale care să constituie baza de la care să se fundamenteze politica economică și implicit cea financiară, în direcția realizării interesului general, de ansamblu, al societății, eliminându-se interesele de partid.

În scopul fundamentării bugetului, care, constituie singurul plan financiar al statului și în general al întregii politici economice, se impune cunoașterea stării economice de ansamblu a economiei, a surselor și modului de utilizare a fondurilor bănești ale principalelor sectoare sau grupuri de sectoare ale economiei, a întregului sistem de interdependențe care se manifestă în interiorul sistemului economic, precum și a stării agenților economici grupați în funcție de natura activității acestora.

Instrumentul care poate furniza elemente de informare, susceptibili de a fi utilizate pentru stabilirea unei politici economice raționale, în vederea fundamentării deciziilor autorităților economice este oferit de Sistemul Economic al Conturilor Naționale.

Acesta asigură informații asupra stării economiei, permițând identificarea modificărilor survenite în economie, de la un an la altul dar și posibilitatea de elaborare a unei politici economice, prin care să se stabilească echilibrul economic general și a măsurilor care se impun în domeniul finanțelor publice, monetar, al creditului și a stopării sau evitării continuării procesului inflaționist.

Rezultă că, numai reforma finanțelor publice nu este suficientă pentru a se asigura la buget resursele necesare finanțării cheltuielilor curente și de capital pe grupe ce activități omogene, ci trebuie identificați și eliminați factorii perturbatori ai echilibrului economic.

Asigurarea echilibrului economic reprezintă baza unui buget echilibrat, a existenței condițiilor pentru implementarea unui sistem de impozite prin care să se poată stimula sectoarele de activitate deficitare, să se protejeze în mod real categoriile sociale dezavantajate, să se modifice structurile economice și să fie subvenționate numai sectoarele de activitate în perioadele critice.

În acest context consideram apariția deficitului bugetar în România ca fiind consecința unor cauze de natură conjuncturală și structurală, respectiv:

- a) nerealizarea echilibrului general economic determinată de schimbările structurale și administrative intervenite la nivel microeconomic care au vizat agenții economici și care au dus la scindări ale unor agenți, schimbări ale proceselor de fabricație, transformări ale obiectului de activitate, reînnoiri ale consiliilor de administrație, creșterea indisciplinei în muncă și nesancționarea acestora pentru a nu mări convulsiile sociale care au afectat societatea românească, în curs de adaptare și de înțelegere a cerințelor economiei de piață;
- b) lipsa unor resurse interne sau din import pentru desfășurarea activităților la nivelul capacităților de producție existente;
- c) criza Golfului și nerambursarea creditelor acordate unor țări străine;
- d) lipsa din sistemul legislativ a unui sistem de sancțiuni dure pentru nerespectarea prevederilor legale, prin care să se stopeze evaziunea practică de agenții economici existenți și a persoanelor care desfășoară activități fără bază legală, precum și corupția din aparatul de control și restul aparatului administrației de stat;

- e) lipsa unor reglementări împotriva poluării mediului înconjurător, care influențează în mod direct sănătatea populației și randamentul muncii depuse;
- f) organizarea cu întârziere și incompletă cu personal și dotare a organelor de control, care să urmărească activitățile agenților economici, identificarea acelor care funcționează fără autorizații legale, executarea de controale tematice, executarea de controale în conexiune inversă între diferiți agenți economici și între intrarea și ieșirea prin punctele de frontieră a bunurilor în conexiune cu reflectarea mișcării acestora în evidența agenților economici.

Starea în care se află în etapa actuală economia românească face aproape imposibilă sau în cel mai bun caz, foarte dificilă, evaluarea veniturilor și cheltuielilor publice, prin aplicarea vreuneia din metodele cunoscute (metoda automată, metoda majorării sau diminuării, metoda evaluării directe), ceea ce va accentua dezechilibrul bugetar, chiar și într-o perioadă imediat următoare.

La această situația contribuie pe lângă cauzele arătate mai sus și alte fenomene conjuncturale și de structură:

a) sporirea cheltuielilor publice și transferul în “elementele de presiune” devine evidentă pentru factorii de decizie. Fenomenul de presiune este dat (impus) de caracterul unor elemente ale cheltuielilor publice (sociale, apărare, cercetare-dezvoltare, aparatul administrativ de stat), al căror volum crește permanent fiind în opoziție cu caracterul destul de aleator al cvasitotalității veniturilor în etapa actuală, prevăzute a fi folosite la acoperirea cheltuielilor publice. Având în vedere cadrul în care lucrează o bună parte din agenții economici, precum și realizarea unor analize cu caracter prospectiv (și greu de făcut) cu privire, mai ales, la tendințele conjuncturale sau neconjuncturale ce se vor manifesta pe piața internă în domeniul producției, vânzărilor, prețurilor, salariilor, puterii de cumpărare etc. reprezintă fenomene care fac dificilă aprecierea veniturilor posibile de realizat la bugetul public, imprimându-le și într-o etapă imediat următoare un caracter de instabilitate și de oarecare fragilitate;

h) deși, prin legile, și hotărârile nou apărute s-au introdus sau revăzut unele impozite (pe profit, pe salarii, pe circulația mărfurilor, pe dividende) în vederea prelevării fiscal a unor părți din veniturile agenților economici și a persoanelor fizice, pentru formarea veniturilor ordinare la buget, necesare acoperirii cheltuielilor publice, considerăm ca mărimea acestor venituri, chiar și în perioada imediat următoare, va avea un caracter de instabilitate și de oarecare fragilitate din următoarele motive:

h₁) preponderența proprietății de stat, slaba eficiență a activității din majoritatea unităților cu o astfel de formă de proprietate, lipsa concurenței, restricțiile de resurse materiale și energetice, cerințele pieței (interne și externe) realizarea unor produse necompetitive sunt aspecte care vor genera un aport minor al agenților respectivi la crearea veniturilor bugetului public, iar în multe cazuri, vor fi consumatori (o perioadă) de astfel de venituri prin intermediul sub-

vențiilor. Unitățile aparținând sectorului de stat, în majoritatea lor, reprezintă mai curând un factor generator de cheltuieli publice, decât de venituri;

h_2) - restructurările, atât de la nivelul economiei naționale, cât mai ales cele de la nivelul agenților economici cu capital de stat au condus și vor conduce inevitabil la mutații în privința pieței forței de muncă cu o tendință de creștere a disponibilităților de capital uman, ca urmare a renunțării unor agenți economici la forță de muncă slab calificată sau inutilă procesului de producție. Acest fapt va conduce implicit la o scădere a veniturilor publice, pe termen scurt, rezultată din impozitul pe salarii perceput conform legii, concomitent cu reducerea veniturilor celor deveniți șomeri, a puterii de cumpărare a acestora și prin urmare, în ultimă instanță, apare o diminuare a veniturilor bugetului public din impozitul pe circulația mărfurilor'. Bineînțeles că, pe de altă parte, o restructurare a forței de muncă în cadrul agenților economici trebuie să conducă la o mai bună utilizare a celei rămase în activitate și deci la o creștere a eficienței economice.

Cele menționate în legătură cu deficitul bugetar sunt doar câteva din cauzele care determină o nerealizare a veniturilor publice prevăzute în condițiile actuale ale economiei românești. De aceea, este imperios necesar a porni în orice analiză care vizează stabilitatea echilibrului cheltuieli bugetare - venituri bugetare, de la cercetarea critică a structurii cheltuielilor bugetare, urmată de efectuarea reducerii tuturor acelor cheltuieli care nu sunt necesare sau nu sunt importante pentru etapa actuală; în acest context se înscriu, mai ales, cele care țin de sporirea birocrăției și acoperirea corupției și care, în prezent, manifestă o tendință nejustificată de creștere.

În general, s-a vorbit și se vorbește mai mult despre căile și mijloacele creșterii veniturilor publice uitându-se, de multe ori, că o majorare a nivelului fiscalității peste un anumit prag, și el diferit în funcție de condițiile în care se află economia la un moment dat, constituie un bumerang pentru creșterea economică și, implicit pentru volumul veniturilor publice viitoare.

Semnificativ este că, în pofida unor eforturi declarate și a unor pârgii de acțiune, dezechilibrele structurale din economia națională nu au fost atenuate și cu atât mai puțin eliminate după Revoluția din Decembrie 1989 și până în prezent.

Numai schimbarea legislației, fără acțiuni coerente în economie, atât la nivel macro cât și micro, nu înseamnă, nici pe departe, înfăptuirea economiei de piață.

3. Funcțiile bugetului, statului în perioada de tranziție spre economia de piață

În orice economie bugetul public îndeplinește o serie de funcții care reflectă în cifre misiunea sa. În economia centralizată, bugetul statului îndeplinea, în special, funcția de distribuție și cea de control.

În etapa trecerii la economia de piață se evidențiază funcțiile de: alocare, distribuție și stabilizare.

Importanța *funcției de alocare* a bugetului statului derivă din inexistența unei piețe dezvoltate în fazele inițiale ale reformei, fapt pentru care legea cererii și ofertei nu poate acționa în mod coerent. Totodată, trebuie adăugat că în condițiile unei piețe dezvoltate bugetul statului îndeplinește funcția de alocare, dar în proporții mai reduse. Și aceasta, deoarece în practică, piața nu funcționează atât de perfect încât să i se permită să poată beneficia în întregime de alocarea unor importante resurse economice.

Resursele bugetare se vor alocă, în cea mai mare parte, sectorului public, dar și sectorului pieței, însă această ultimă destinație trebuie să îmbrace forma facilităților fiscale și a comenzilor de stat pentru a servi unor interese specifice, cum ar fi sprijinirea proiectelor de investiții, re tehnologizarea pe teama efortului intern, importul unor materii prime.

Prin programul de cheltuieli se materializează funcția de alocare a bugetului, care nu poate fi depășită de alte funcții, în special de cea de distribuție, din care trebuie să se albe în vedere încasarea mijloacelor de la subiecții economici și acoperirea necesităților. Recucerea resurselor disponibile ale agenților, printr-o fiscalitate excesivă și inechitabilă, precum și datorită altor pârghii economice duce la o pagubă pentru economia națională care ar putea fi comparată cu efectele care s-au declanșat prin alocarea centralizată a resurselor.

Deoarece majoritatea veniturilor bugetare se formează din încasări fiscale, trebuie respectat principiul repartizării corecte a provenirii impozitelor.

Având în vedere aceste considerente, sistemul de impozite nu trebuie apreciat numai ca o modalitate de acoperire a nevoilor bugetare, cum a fost înțeles acesta până acum. Este vorba, în primul rând, de repartizarea optimă a veniturilor, pe domenii de activitate. Apoi, trebuie să se ia în considerare repartizarea optimă a sarcinii fiscale între: agenții economici și populație; bugetul de stat și cel al administrațiilor locale; diferite categorii sociale.

Bugetul trebuie să îndeplinească *funcția de stabilizare* a unor mărimi macroeconomice, cum ar fi: nivelul prețurilor, al monedei, balanța de plăți echilibrată, care în ansamblu trebuie să conducă spre creșterea economică. Aceasta implică bugetul în acțiunea pentru echilibrarea oscilațiilor pieței, nu printr-o corecție pe termen scurt ci prin sprijinirea tendințelor pe termen lung de dezvoltare a economiei.

În economia de piață, nivelul ocupării forței de muncă depinde, în special, de cererea și de satisfacerea acesteia prin utilizarea capacităților de producție existente sau crearea altor locuri de muncă. În condițiile unei ocupări mai intense și mai eficiente a forței de muncă automat scad cheltuielile sociale pentru șomaj. Totodată, cresc veniturile bugetului statului, ca urmare a unor inputuri sporite de pe urma profiturilor mai ridicate ale agenților economici și pe seama impozitelor indirecte determinate de cererea mai mare a populației pentru bunuri de consum (dacă nu se modifică înclinația spre economii).

Atât în condițiile actuale, cât și în perspectiva înfăptuirii economiei de piață în țara noastră se impune asigurarea unei transparențe a bugetului de stat, astfel încât acesta să reflecte exact, prin partea de cheltuieli, necesitățile (nevoile) economiei naționale, iar prin partea de venituri, posibilitățile reale de acoperire ale acestora.

Transparența bugetului presupune revederea structurii acestuia, a surseilor de finanțare și a cheltuielilor pe domenii de activitate, atât la nivelul bugetului administrativ de stat, cât și la nivelul bugetelor administrative locale, în funcție de atribuțiile concrete care revin organelor centrale și locale.

3.1. *Politica cheltuieli lor publice*

În țara noastră, în general, s-a conturat o politică restrictivă a cheltuielilor bugetară, precum și de devalorizare a monedei naționale, însă nu s-a creat cadrul necesar pentru o reformă a structurii acestora.

Pachetul de măsuri adoptat privind reducerea cheltuielilor publice nu reprezintă însă, mijlocul suficient de limitare a deficitului bugetar, mai ales, atunci când acesta nu este destinat finanțării acțiunilor productive axate pe creșterea economică.

Printr-o bună structurare a cheltuielilor publice se poate acționa în direcția stopării declinului economic și a obținerii unei stabilități economice sociale, prin câteva canale:

- a) încurajarea inițiativelor private în domeniul investițiilor orientate spre asigurarea, mai ales, a bunurilor productive și a serviciilor;
- b) un bun program al investițiilor publice, ce trebuie să continue proiecte de înaltă calitate, justificate economic, care să aibă la bază, în special, obiective sociale. De asemenea, investițiile publice ar trebui sprijinite prin fonduri suficiente necesare proiectelor de modernizare a capitalului existent, care ar mări productivitatea și longevitatea acestuia;
- c) decât limitarea și înghețarea cheltuielilor bugetare finanțarea domeniului public, credem că trebuie susținut, și multiplicat programul de limitare a subvențiilor, așa cum se practică și în alte țări est-europene (Cehoslovacia, Polonia)¹. Astfel, acordarea subvențiilor să se realizeze în nod selectiv deoarece actuala tendință în acest domeniu este de a masca disfuncționalitățile în organizarea și conducerea agenților economici, precum și fenomenele de corupție. De asemenea, cheltuielile pentru acordarea de subvenții nu fac decât să mențină activități cu o productivitate a muncii scăzută și niveluri ridicate de preț, ca urmare a utilizării defectuase a factorilor de producție. Totodată, subvențiile trebuie nominalizate în buget, fiind menționată destinația pre-

¹ Legea bugetului din Polonia, 5 ianuarie 1991, publicată în Dziennik ustaw nr. 4/16 ian. 1991; Legea regulilor bugetare ale Federației Cehoslovace, 1 ian. 1991, publicată în Sbirka zakony, nr. 91/27 dec. 1990.

cisă a lor, deoarece global pot fi ușor justificate, existând numeroase exemple de subvenții costisitoare pentru obiective, care se pot realiza cu costuri mult mai mici. Subvențiile trebuie acceptate temporar și numai atunci când acestea determină apariția unor procese ce facilitează renunțarea la ele. Astfel, se pot accepta subvenții la materii prime și la unele bunuri de consum de strictă necesitate în primul rând alimentare. Un anumit rol poate fi lăsat subvențiilor ca instrument de stimulare a producției agricole. Totuși, limitarea globală a subvențiilor contribuie la crearea unei situații echilibrate a pieței și o asemenea tendință trebuie luată în considerare în vederea consolidării fenomenului concurențial;

- d) oportunitatea sporirii cheltuielilor publice destinat sănătății, învățământului și cercetării științifice. În comparație cu economiile dezvoltate, aceste domenii, în România, primesc fonduri de la buget, mult sub limita necesarului.

Aceste cheltuieli trebuie considerate pe termen lung și chiar mediu, cheltuieli productive, investiții în capital uman, care în final contribuie la sporirea capacității productive a economiei. În același timp, prin mărirea cuantumului la unele cheltuieli (sănătate și învățământ) se asigură protecția socială a contribuabililor cu venituri mici, beneficiari ai serviciilor respective, care nu se pot adresa celor similare din sectorul privat.

De asemenea, trebuie sporite cheltuielile aferente rețelei de protecție socială în scopul suportării cât mai ușor de către populație a costurilor reformei economice.

Totuși, trebuie recunoscut faptul că ajustarea discreționară a cheltuielilor este de multe ori, limitată, în special, pe termen scurt. De exemplu, anumite elemente ale cheltuielilor, cum ar fi dobânzile la diferite împrumuturi; nu pot fi modificate, în timp ce alte categorii, cum sunt cheltuielile utilitare și cele pentru menținerea unei administrații supradimensionate de multe ori, inefficientă și plină de exces birocratic, suportă anumite ajustări.

Esențial este faptul ca eforturile să fie îndreptate spre asigurarea unei flexibilități a cheltuielilor publice, astfel încât să poată fi modificate în funcție de necesități și cât mai eficient orientate.

În acest context, schimbările structurale ale cheltuielilor bugetare trebuie să reflecte și transparența noilor direcții ale etapei pe care o parcurgem.

Astfel, în componența lor est oportun să apară noi elemente cum sunt:

- dobânzi aferente datoriei publice interne,
- dobânzi aferente datoriei publice externe,
- dobânzi aferente hârtiilor de valoare ale Trezoreriei statului,
- cheltuielile legate de emiterea și răscumpărarea hârtiilor de valoare.

Asemenea secțiuni de cheltuieli apar în majoritatea bugetelor de stat ale țărilor membre Pieței Comune, precum și al S.U.A. Legea bugetului din Ceho-

slovacia și Polonia, de asemenea, stipulează obligativitatea înscrierii în bugetul de stat a cheltuielilor respective.

Categoria de cheltuială bugetară "serviciul datoriei publice" presupune existența unui buget deficitar, obișnuit în practica majorității țărilor dezvoltate. Tranzitoriu, deficitul bugetar nu reprezintă în sine o problemă, atunci când nu este o sursă de tendință inflaționistă. Însă, în condițiile actuale ale țării noastre, când dezechilibrele din economie se accentuează, deficitul bugetar poate reprezenta un pericol în accelerarea inflației, mai ales dacă va fi finanțat prin emisiune suplimentară de monedă.

3.2. Politica veniturilor bugetare

Bugetul de stat este alimentat pe seama veniturilor curente, care dețin cea mai mare parte din ponderea aferentă și pe seama veniturilor din capital. Sursa celor din urmă o constituie veniturile din valorificarea unor bunuri ale instituțiilor publice și veniturile din valorificarea stocurilor de la rezerva de stat și de mobilizare.

Veniturile curente cuprind veniturile fiscale și veniturile nefiscale. Sursa veniturilor nefiscale o constituie: veniturile din dividendele la capitalul social al statului din societățile comerciale, vărsămintele din profitul net al regiilor autonome, vărsămintele de la instituțiile publice și diverse alte venituri cu caracter eterogen. Ponderea unora din aceste venituri cu caracter de venituri nefiscale, va înregistra o tendință de scădere corespunzătoare trecerii proprietăților de stat în proprietate privată.

În categoria veniturilor cu caracter fiscal intră impozitele directe și respectiv cele indirecte.

Avându-se în vedere implicațiile de ordin politic, economic și social pe care aceste două categorii de impozite le produc în etapa actuală de restructurare a economiei, de necesitatea implementării sistemului fiscal specific economiei de piață, și, nu în ultimul rând, de asigurarea veniturilor bugetare în condițiile eliminării distorsiunilor din economie, modalitățile de impunere iau forme diferite de manifestare. Schimburile vizează felul și numărul impozitelor care se instituie, baza impozabilă și nivelul cotelor de impunere.

În vederea asigurării în perspectivă a veniturilor cu caracter fiscal este necesar să se aibă în vedere unele elemente:

- a) reevaluarea oazelor de impozitare, mai cu seamă că există premisa largirii acestora, în contextul implementării noilor tipuri de impunere, specifice economiei de piață;
- b) politica facilităților fiscale nu trebuie să fie în contradicție cu tendința de asigurare a unui anumit quantum al veniturilor bugetare;
- c) sporirea veniturilor fiscale pe seama creșterii eficienței și competitivității. Statul trebuie să încurajeze prin măsurile care le ia apariția de noi subiecți economici și consolidarea celor existenți. În acest mod s-

ar sprijini procesul de creștere al ofertei și de ocupare a forței de muncă, limitându-și dezechilibrul existent între cerere și ofertă pe o piață sau alta;

- d) stimularea concurenței loiale;
- e) menținerea unor raporturi corespunzătoare între: ritmul de creștere al PIB și ritmul de creștere al fiscalității (ultimul ar trebui să fie inferior primului); ritmul de creștere al veniturilor salariale nete și ritmul de creștere al impozitului pe salariu. Pentru a asigura totuși o corelare între salarii-prețuri impozitate, se impune ca ritmul fiscalității să fie inferior ritmului creșterii salariilor nete. Acestea reprezintă raporturi care trebuie respectate, dacă nu vrem să diminuăm posibilitatea de acumulare și cererea de bunuri și servicii, tendință care s-ar repercuta asupra producției agenților economici și nivelului de trai al populației;
- f) în condițiile când trebuie stimulată dezvoltarea pieței libere, și mai cu seamă, a celei de produse agro-alimentare, care constituie o strictă necesitate pentru un trai decent și când pe această piață se practică și prețuri de speculă, ieșite total de sub control, opinat pentru asigurarea prin buget a unui "fond de dirijare a pieței" așa cum de fapt se practică și în alte țări (de exemplu, în Cehoslovacia)¹.

Fondul de dirijare a pieței poate avea rolul de a orienta piața anumitor produse agricole și nealimentare în contextul unor mijloace financiare defalcate de la bugetul statului, în scopul respectiv. Fondul de dirijare a pieței poate fi folosit pentru a stimula livrarea excedentelor de promise, atât pe piața internă, cât și pe cea externă, precum și a vedea prelucrării și a depozitării bunurilor respective și de asemenea, pentru încurajarea investițiilor în sectorul agroalimentar. În special poate fi orientat spre dezvoltarea șeptelului, a produselor lactate și creșterea producției unor cereale.

Acest fond se poate constitui în general, din creditele luate pentru achiziții și intervenție, încasări din vânzarea produselor și surse de la bugetul statului alocate special pentru fondul respectiv.

În Cehoslovacia fondul de dirijare a pieței se constituia ca sursă de la bugetul statului din fiecare coroană încasată, ca impozit, 35 haleri². La noi în țară, acest fond poate fi susținut de la bugetul statului, prin reținerea din fiecare leu impozite încasate, a unei anumite cote.

În vederea unei stabilizări corecte și exacte a fondului pentru dirijarea pieței este necesară a fi stabilit un „statut” al acestuia, astfel încât mijloacele financiare respective să nu fie deturnate altor scopuri, ci folosite numai pentru obiectivele prevăzute și nominalizate anual în bugetul statului, la partea de cheltuieli.

¹ Lidove noviny, nr. 19/ februarie, 1992.

² Moneda divizionară în Cehoslovacia: 1 coroană = 100 haleri.

Volumul și structura veniturilor și cheltuielilor bugetare, în principiu, reflectă rolul și gradul de intervenție al statului în economie, în funcție de politica economică ce o stabilește pe o anumită perioadă.

Considerăm că politicile bugetare adoptate sau practicate în țările cu economie de piață consolidată nu pot fi utilizate pentru asigurarea creșterii economice și echilibrului bugetar în țara noastră, deoarece condițiile economice și cauzele deficitului sunt altele: PIB real este mai mic decât cel potențial, capacitățile de producție nu sunt eficiente și integral utilizate, iar cererea este mai mare decât oferta. Deci, finanțarea prin deficit bugetar considerăm ca are succes atunci când cererea este mai redusă ca oferta, iar PIB real este mai mare decât cel potențial și ca șomajul existent.

4. Deficitul bugetar și modalități de finanțare

4.1. Concepte și tendințe

“Singurul buget corect este un buget echilibrat”

Adam Smith (1776)

“Singura regulă corectă este că bugetul nu ar trebui să fie niciodată echilibrat - decât în momentul în care excedentul care frânează inflația este înlocuit de un deficit care înăbușă deflația”

Warren Smith (1969)

Deficitul bugetar reprezintă suma cu care cheltuielile bugetare depășesc veniturile bugetare, sumă pentru a cărei acoperire guvernele apelează la împrumuturi (interne și externe), fapt care conduce în final la creșterea datoriei publice și, pe această cale, la accentuarea în timp a deficitului bugetar.

Un mare număr de economiști au argumentat după “revoluția keynesistă” că, prin intermediul cheltuielilor guvernamentale finanțate prin deficitul bugetului, statului se pot obține două scopuri macroeconomice importante, și anume: ocuparea deplină a forței de muncă și un ritm mai înalt al creșterii economice. Un exemplu în acest sens ar putea fi economia americană, sub președinția lui Ronald Reagan, perioadă în care acesta a înregistrat cinci ani de expansiune, prin crearea a 13 milioane de noi locuri de muncă, în timp ce inflația și dobânda la împrumuturile bănești scădeau. Începând din 1982, care a marcat începutul recesiunii, cheltuielile brute în capitalul fix au crescut ca pondere în PNB. De la această dată, importurile americane de bunuri s-au triplat, trecând de la 35 la 110 miliarde dolari. Or această creștere se află la originea a jumătate din deficitul comercial al SUA.

Părerile asupra politicilor bugetului de stat neechilibrat s-au modificat mult în cursul anilor. În prezent, mulți economiști cred că deficitul bugetar influențează doar în mică măsură ocuparea forței de muncă și datele de ieșire.

În multiplele analize întreprinse de economiștii occidentali s-a avut în vedere impactul deficitului bugetar și al datoriei publice asupra economiei, în acest sens, ei s-au axat pe posibilele consecințe bune sau rele:

- dacă deficitele bugetare mai înalte corodată recesiunea, atunci când acestea sunt folosite în investiții, care pot crea noi capacități de producție și astfel să se asigure absorbția forței de muncă. Dar acest tip de finanțare funcționează corect pe o piață concurențială formată, în care există raporturi adecvate între venituri și prețuri, piață, care face posibilă acțiunea prin pârghii economice nuanțate;
- dacă deficitele bugetare mai scăzute pot controla inflația. Dar concluziile sunt certe, într-o economie de piață consolidată atât deficitul bugetar cât și datoria publică generată de acesta contribuie la politica de stabilizare economică.

Una din cele mai importante probleme abordate în cadrul finanțelor publice moderne o constituie diferența dintre deficitele bugetare ciclice și deficitele bugetare structurale.

Pentru a clarifica aceste noțiuni economiștii delimitează bugetul ciclic de bugetul structural:

- bugetul real comensurează veniturile și deficitul, în mod efectiv, real, așa cum au fost acestea înregistrate într-o perioadă dată;
- bugetul structural ia în calcul cheltuielile, veniturile și deficitul, dacă economia ar funcționa la parametrii producției potențiale;
- bugetul ciclic este definit ca diferența între bugetul real și bugetul structural, el reflectând modificările cheltuielilor, veniturilor, deficitului ca urmare a faptului, că economia nu operează la parametrii potențiali de producție.

Deci, în situația în care deficitul bugetar real crește ca urmare a declinului economic, atunci acesta a suferit impactul tendințelor conjuncturale din economie, care au condus la sporirea deficitului bugetar ciclic.

În cazul în care deficitul bugetar real crește ca urmare a reducerii veniturilor sau a sporirii cheltuielilor publice, atunci acesta a fost influențat de sporirea deficitului structural.

4.2. Modalități de finanțare a deficitului bugetar

În condițiile perioadei de tranziție, un prim pas pe calea adaptării standardelor occidentale de administrare a bugetului, trebuie: să îl constituie explicarea finanțării, mai ales atunci când aceasta are ca scop acoperirea unui deficit.

Discutarea metodelor de finanțare pe perioada tranziției presupune, așa cum s-a mai arătat, transparența nevoilor de finanțare în buget.

Se pune problema către ce surse de finanțare trebuie să se îndrepte țările aflate în tranziție și dacă este necesară analizarea posibilelor efecte ce le-ar putea avea diferitele opțiuni de finanțare asupra tranziției.

În acest sens, va fi făcută deosebirea dintre posibilitățile de contractare a împrumuturilor din exterior (surse și efecte ale finanțării externe) și acelea de contractare a împrumuturilor din interior (surse și efecte ale finanțării interne) pentru acoperirea deficitului bugetar.

Finanțarea externă

Împrumuturile din exterior pot aduce resurse suplimentare țării, dar are efecte directe asupra balanței de plăți din momentul asimilării creditului, în special dacă acesta este utilizat pentru lichidarea plăților statului în exterior.

Datorită schimbării de regim comercial și a sistemului de plăți, o parte considerabilă a datoriei externe va trebui acoperită prin împrumuturi de pe piețele occidentale de capital și o parte în dolari, la ratele dobânzii de pe piața internațională. Trecerea la finanțarea în devize convertibile elimină însă posibilitatea negocierii ajustărilor pentru prețurile produselor comercializate concepute în scopul menținerii unor obligații externe reduse. Astfel, pentru un nivel dat al comerțului datoria externă este foarte posibil să crească.

Totuși, finanțarea externă este considerată opțiunea care implică cea mai mică împovărare asupra viitorului echilibru bugetar, corespunzătoare fiind unei relaxări a constrângerii la nivelul resurselor și înlăturând presiunea. Inflaționistă, toate acestea în situația în care rata internă a dobânzii depășește rata externă a dobânzii și rata de schimb poate fi suportată.

Activitatea opțiunii pentru acest tip de finanțare se traduce în existența anumitor condiții în economie pentru ca finanțarea să devină concesionată și anume:

- capitalul autohton este insuficient, dar profiturile obținute sunt mari;
- balanța comercială este relativ sănătoasă și există posibilități de a extinde piața;
- datoria externă inițială este scăzută;
- inflația este considerată posibilă și evitarea ei reprezintă o prioritate majoră.

Posibilele surse de finanțare din exterior sunt:

1. instituții internaționale de dezvoltare,
2. state străine,
3. alte împrumuturi din străinătate,
 - 3.1. împrumuturi bancare și avansuri
 - 3.2. credite solicitate
 - 3.3. alte împrumuturi din străinătate.

Statistica furnizează în mod frecvent informațiile în legătură cu finanțarea externă în funcție de cerințele efective pentru înregistrarea și aprobarea centrală. Primirea împrumutului este înregistrată în momentul în care acesta este primit de către stat, sau în condițiile contractuale ale creditului de la ofertant pentru crearea datoriei, sunt îndeplinite.

Finanțarea internă

Dilema centrală a tranziției o constituie nu numai creșterea nevoilor financiare ale statului într-un moment când resursele trebuie transferate în sectorul privat, dar în același timp cererea de instrumente de economisire este cu siguranță afectată de trăsăturile economiei. În alegerea surselor de finanțare internă, în perioada de tranziție, trebuie reținute trei elemente importante și anume:

- a) nivelul specific al ratei interne a dobânzii în raporturile de clearing de pe piață;
- b) mărirea datoriei publice existente;
- c) comportamentul populației.

Finanțarea deficitului prin obligațiuni "a face să crească rata dobânzii printr-un factor cumulativ intrinsec tranziției. Întrucât tranziția continuă, iar ratele dobânzii sunt liber realizate, există motive care să justifice de ce rata internă a dobânzii ar putea depăși rata internațională. În primul rând, incertitudinile tranziției crează risc politic (întrucât și alte valute sunt disponibile celui care vrea să economisească), astfel încât este posibil să fie creată o primă de risc pentru rata de bază. Chiar în absența unei prime de risc și a presiunilor cumulate, generate de apariția sectorului privat, rata internă a dobânzii s-ar putea ridica mult pe măsura ce sistemul financiar se dezvoltă. În cele din urmă, modificările mari de preț vor afecta cu siguranță nivelul intern al prețurilor cu o reacție feed-back asupra salariilor, care face să crească presiunea inflaționistă și serviciul datoriei nominale interne al cărui cost ar putea afecta la rândul lui, efortul de stabilitate.

Balanța comercială și rezervele interne sunt instrumente de apreciere a capacității unei țări de a întreține datoria externă. Nivelul ratei interne al dobânzii semnalează resursele suficiente ori insuficiente de capital autohton sau extern, iar diferența dintre acestea și rata inflației indică liberalizarea financiară necesară înainte ca statul să se poată aștepta la atragerea excedentului sectorului privat. O rată mare a inflației sugerează de asemenea, că o împingere expansionistă a bugetului ar fi nepotrivită.

Efectele împrumuturilor din interior asupra balanței de plăți se concretizează în redistribuirea resurselor. Influența operațiunilor de finanțare internă asupra economiei depinde de modalitățile de execuție a acestora, și în primul rând, de alegerea resurselor de împrumut intern. Finanțarea internă cuprinde toate tranzacțiile financiare ale statului cu persoane rezidente, întreprinderi, administrații și alte entități și poate fi chiar influențată de negocierea hârtiilor de valoare neachitate ale statului între rezidenți și nerezidenți. Ea cuprinde de asemenea schimbările deținerilor în moneda națională a statului, depozitele instituțiilor financiare rezidente și hârtiile de valoare emise de entități rezidente și deținute de stat pentru scopuri de lichiditate.

Potențialii creditori interni ai statului își reduc atât posibilitățile de utilizare a fondurilor cu alte scopuri cât și onorarea altor eventuale cereri de resurse. Un

rol important în asigurarea condițiilor pentru creditori de a putea oferi fonduri statului fără a reduce alte cereri și deci, de a asigura menținerea unei economii sănătoase îl joacă atât politica monetară, cât și operațiunile de finanțare publică, amândouă trebuind să perceapă cât mai sensibil modificările din sistemul financiar. Finanțarea internă poate fi clasificată:

- A - pe tipuri de creditori și debitori;
- B - pe tipuri de instrumente de plată.

A - Finanțarea pe tipuri de creditori și debitori

Această clasificare a finanțării după categorii de creditori și debitori cu modele reiați omogene de comportament economic asigură o informație valoroasă în ceea ce privește impactul probabil asupra economiei. Selectarea unor asemenea statistici este dependentă de afectarea unor înregistrări cuprinzătoare a tuturor plăților de capital inițial, către și de la stat și, atunci când titlurile de valoare negociabile sunt vândute, a transferurilor acestora între deținători.

A.1. Obligațiunile pe termen lung

În această categorie se includ încasările (minus amortizarea) din toate hârtiile de valoare deținute de rezidenți cu termene scadente mai mari de 1 an, și rate fixe ale dobânzii sau rate ale dobânzii corelate cu anumiți indici și amortizabile începând cu data fixă a momentului emiterii.

A.1.1. Emisiunile

Acest titlu include sumele încasate de stat din emiterea obligațiunilor pe termen lung. Aceste venituri trebuie să reflecte prețul de emisie înainte de scăderea taxelor pentru comision și alte costuri de plasament care trebuie evidențiate ca niște cheltuieli.

A.1.2. Amortizarea

Acest concept se referă la plata de către stat a amortizării obligațiunilor pe termen lung. Plata dobânzii acumulate sau a dobânzilor restante, distincte de cea principală, nu sunt incluse în amortizare, ci considerate ca o cheltuială pentru dobânda.

A.2. Cambiile și obligațiunile pe termen scurt

Cambiile și obligațiunile pe termen scurt se referă la profitul încasat din vânzările statului (înainte de scăderea taxelor de comision și a altor coduri de plasament) minus amortizarea, deci din vânzările de către stat a hârtiilor de valoare deținute de rezidenți care au o scadență ce nu depășește un an și care pot circula, având o dobânda la valoarea nominală stabilită la emisie, ele fiind rambursabile la valoarea nominală, începând de la o dată fixată la momentul emiterii.

A.3. Alte împrumuturi pe termen lung

Această categorie cuprinde veniturile statului din împrumuturi contractate cu rezidenți - fără amortizare - care poartă scadențe la momentul împrumutu-

lui, mai mari de un an și care nu sunt asigurate prin instrumente de plată ce sunt negociabile sau care se presupun că circulă, în această categorie s-ar include orice asemenea împrumut pe termen fix de la bănci sau alți ofertanți.

A.3.1. Atrageri

Acest concept include atragerea de împrumuturi către stat, fie pentru constituirea de fonduri, fie pentru cumpărări. Tranzacția de cumpărarea din partea statului plătită sub formă unor obligații contractuale pe termen fix ar trebui să fie prezentată atât ca o cheltuială cât și ca o tranzacție de împrumut la momentul când condițiile contractului solicitat pentru crearea datoriei sunt îndeplinite.

A.3.2. Amortizarea

În acest titlu se cuprind plățile unor asemenea împrumuturi pe termen lung excluzând orice element de dobândă, care ar trebui arătat ca o cheltuială pentru dobândă.

A.4. Alte împrumuturi pe termen scurt

Această categorie cuprinde împrumuturile statului, fără amortizare, obținute din împrumuturi contractate cu rezidenții, care au scadențe, ce nu depășesc un an, și care nu sunt asigurate prin instrumente de plată care sunt negociabile sau se presupun că circulă. Se includ aici împrumuturile pe termen scurt, precum și dansurile de la bănci sau alți ofertanți, dar nu datorii purtătoare ale obligațiilor neplătite, pentru care nu s-au realizat acorduri contractuale cu termen fix de plată. Orice plată de dobândă recunoscută nu ar trebui inclusă aici ca o amortizare, ci ca o parte a cheltuielii pentru dobândă.

A.5. Alte obligații de plată

În acest titlu se includ veniturile statului, fără amortizare, din alte obligații de plată către rezidenți. Aceasta ar include de exemplu, utilizarea facilităților debitelor neacoperite la bănci, acceptarea angajamentelor scrise și a altor obligații de plată de depozit pe încredere, obligațiile statului la unitățile poștale de operare a economiilor, sau la controlul costurilor nereprezentate, prin împrumuturi fixe sau prin instrumente de plată.

De asemenea sunt incluse aici orice intrări de contrabalansare pentru funcțiile autorităților monetare realizate către stat, și orice transferuri către stat a profiturilor sau pierderilor nerealizate care apar în conturile monetare din reevaluarea valutei străine sau a aurului.

A.6. Modificări de numerar, depozite și titluri de valoare deținute pentru scopuri lichide

Această categorie include modificările în deținerile statului de numerar, depozite de instituții financiare rezidente și deținerile de titluri de valoare emise de către întreprinderile și instituțiile rezidente, inclusiv de guvern pentru scopuri lichide. O scădere în dețineri este prezentată ca o intrare pozitivă, asigurând fonduri utilizabile de către stat, în cursul unei perioade; o creștere în dețineri

este prezentată ca o intrare negativă, absorbind fondurile pe care statul trebuie să le obțină din alte surse în cursul perioadei.

Acest concept include de asemenea cererile statului la băncile și instituțiile financiare reprezentate prin certificate de depozit sau titluri negociabile deținute pentru scopuri lichide, dar nu și împrumuturile pentru alte scopuri decât administrarea lichidității de stat sau a câștigului din profit. În cazul în care depozitele de stat sunt plasate la o instituție financiară, nu pentru scopuri lichide ci pentru a facilita instituției realizarea activităților de acordare de împrumut, modificarea în aceste depozite trebuie considerată drept acordare de împrumut sau plăți și nu ca finanțare de stat. În cazul în care costurile speciale sunt puse la punct de obicei la banca centrală, pentru primirea plăților de monedă națională contra lichidității ce urmează restanțelor externe sau datorii reeșalonate, acestea trebuie clasificate în conturi ale autorităților monetare. Plățile de stat deținute în aceste conturi nu trebuie considerate depozite de stat, ci clasificate analog celorlalte plăți de stat ca amortizare, cheltuieli etc.

Deținerile de titluri emise de către celelalte verigi ale autorităților centrale ar fi incluse aici numai în situația în care acestea sunt deținute în scopuri lichide.

Tot în acest titlu se includ deținerile din fondul de asigurări sociale în numerar, depozite, titluri pentru scopuri de lichiditate și câștigul din profit corespunzător, precum și deținerile din fondul de investiții al titlurilor proprii statului, incluse în această categorie, considerate potențiale pentru răscumpărarea datoriei atunci când sunt primite de la stat.

B. Finanțarea pe tipuri de instrumente de plată

Statisticile în domeniul finanțării clasificate pe tipuri de instrumente de plată oferă informații importante privind mijloacele prin care statul își finanțează deficitul și își repartizează surplusul. Dacă ele nu permit identificarea grupurilor particulare de debitori de la care se obține finanțarea publică, datele pe tipuri de instrumente pot sugera efectele posibile sau modelele alternative ale comportamentului economic asociat cu plasamentul sau rambursarea diferitelor tipuri de instrumente de plată ale statului.

Datele despre finanțarea pe tipuri de instrumente de plată sunt mai ușor de înregistrat decât cele privitoare la finanțarea pe tipuri de debitori, deoarece ele pot fi obținute din arhiva de împrumuturi, probleme legate de datorii și rambursarea ei, fără a fi nevoie să se recurgă la un registru la zi al persoanelor sau instituțiilor care au probleme cu neachitarea datorii, sau să se apeleze la bilanțurile debitorilor.

Datele privitoare la profitul provenit din folosirea fiecărui instrument de plată trebuie să reflecte veniturile publice reale, respectiv valoarea de emisiune, profitul obținut din vânzarea cambilor, de exemplu, "a fi egal cu valoarea nominală minus scontul. Rambursarea datoriei trebuie în mod similar să reflecte plățile reale ale amortizării de către stat. În cazul cambilor răscumpărate, scontul trebuie considerat ca plată la termen a dobânzii - adică mai degrabă ca parte a cheltuielilor decât a finanțării - restul de plată fiind considerat amortizare.

Având în vedere că datele din arhiva de datorii pe tipuri de debitori nu sunt necesare, ajustările diferențelor dintre valoarea înregistrată în arhivă și cea de emisiune sau valoarea amortizării nu sunt de asemenea necesare. Orice probleme privind datoriile monetare - distincte de achizițiile plătite prin instrumente de plată - nu trebuie incluse în veniturile pentru finanțare atunci când are loc răscumpărarea prin numerar.

Pentru a menține distincția între finanțarea internă, realizată prin rezidenți și finanțarea externă prin nerezidenți, clasificarea pe tipuri de instrumente de plată se aplică separat finanțării interne și separat finanțării externe. Cu excepția cazului de rezidentă, definirea fiecărui tip de instrument de plată rămâne aceeași atât pentru finanțarea internă cât și pentru finanțarea externă.

Clasificarea pe tipuri de instrumente de plată face distincția între creditul prin împrumuturi care nu trebuie să circula și creditul prin hârtii de valoare. Creditul pe termen scurt se deosebește de creditul pe termen lung întrucât finanțarea pe termen scurt este definită ca acoperire a tuturor împrumuturilor și hârtiilor de valoare al căror termen inițial nu depășește un an.

Deținerile statului în numerar, depozite și hârtii de valoare păstrate în scopuri de lichiditate ale statului sunt înregistrate separat de obligațiile de plată ale statului.

Spre deosebire de datele privind finanțarea pe tipuri de debitori, datele despre finanțarea totală pe tipuri de instrumente de plată nu sunt influențate de negocierea problemelor apărute între diferitele tipuri de instrumente de debitori. Distribuția internă sau externă a finanțării pe tipuri de instrumente de plată poate fi însă influențată de negocierea problemelor între rezidenți și nerezidenți. Dacă problemele legate de împrumuturi nu se rezolvă între rezidenți și nerezidenți în majoritatea țărilor, datelor privind repartizarea finanțării pe tipuri de instrumente de plată trebuie să fie ajustate corespunzător.

Alternativele prezentate în acest subcapitol, privind modalitățile de finanțare ale deficitului bugetar, în primul rând, nu pot fi aplicate, fără existența unor variante coerente ale sistemului monetar, problemele bugetare sunt în strânsă interdependență de o așezare sănătoasă a sistemului monetar.

De asemenea, în luarea deciziilor, privind o alternativă sau alta, foarte importantă este cunoașterea exactă a stării economiei, precum a existenței șanselor de informații reale care să conducă la asemenea analize. Totodată, trebuie avut în vedere, că în actuala etapă economiile de tranziție nu au dezvoltat piața internă pentru obligațiunile de stat, încă dependente de creditul bancar necesar pentru a finanța deficitele în creștere.

4.3. Datoria publică în țările de est și central europene¹

Datoria publică internă recunoscută a jucat un rol neînsemnat în economia tradițională central planificată. Bugetele statelor foste socialiste trebuiau să

¹ F.M.I., 1992 - *Fiscal Policies*, în *Economies in Transition*, edited by Vito Tanzi.

fie în echilibru sau să înregistreze chiar un excedent în perioade așa-zise "normale", iar atunci când apărea deficit era acoperit (finanțat) din excedentul anilor anteriori menținut ca depunere la banca unică. Uneori, mai ales în perioada stalinistă, obligațiunile și alte forme de împrumuturi ale statului erau lansate în măsura în care se aprecia că populația va subscrie, dar această formă de finanțare nu a depășit anii '50. Unele țări, de exemplu, atât URSS cât și China au emis hârtii de valoare ce urmau a fi deținute în mod obligatoriu de întreprinderile de stat.

Transformările de ordin economic ce se petrec acum în țările Europei centrale și de răsărit implică, printre altele, revizuirea liniei de demarcație între sectoarele de stat din economie și cele ce nu aparțin statului. Ca parte a procesului de democrație, problema mărimii datoriei publice are o mare importanță. Stabilirea datoriei publice moștenite din trecut reprezintă un proces complex, iar suma totală pentru fiecare țară în parte "a putea fi cunoscută numai după o anumită perioadă de timp. Până atunci ea se va acumula/amesteca cu noua datorie făcută de stat în procesul de transformare.

Vechea datorie

Datoria sectorului public

Procesul de transformare economică retracează granița dintre sectorul de stat și restul economiei. Cea mai mare parte a sistemului bancar și a întreprinderilor de stat trebuie să fie transferată sectorului privat sau să iasă de sub controlul direct al statului și de sub responsabilitatea acestuia. Procesul de transformare a început cu o anumită moștenire a activului și pasivului în sectorul de stat. Pasivul reflectă drepturile (pretențiile) sectorului public și ale celui privat asupra întreprinderilor ce aparțin statului, precum și asupra sistemului bancar controlat de stat. Datoria publică neta moștenită de țările din regiunea luată în discuție (Europa centrală și de răsărit) este diferența dintre volumul pasivului lor și valoarea activului.

La începutul procesului de transformare s-a considerat, în general, că valoarea activului (în primul rând activul fizic din sectorul întreprinderilor de stat) va depăși clar valoarea pasivului. Pe măsură ce timpul trece, devine din ce în ce mai puțin evident că valoarea activului pe care îl poate realiza statul depășește valoarea pasivului neachitat (restant). Una dintre cele mai dificile probleme ale acestei perioade de tranziție pe care statul o are de rezolvat este aceea a maximizării valorii transferate a activelor către sectorul privat, astfel încât datoria netă ce care și-o asumă să fie cât mai mică (redușă).

Împrumuturile (creditele) bancare ne recuperabile

În măsura în care aceste împrumuturi sunt chiar irecuperabile, băncile comerciale vor trebui să fie recapitalizate. Aceasta s-ar putea face progresiv prin obținerea de profituri dar aceasta nu este posibil dacă băncile trebuie să concureze cu bănci noi care nu dețin astfel de portofolii.

Singura soluție practică pentru realizarea re-capitalizării este injectarea de fonduri de către stat, în esență procedându-se la înlocuirea dreptului de creanță al băncii asupra întreprinderii, cu dreptul de creanță al băncii asupra statului. În unele cazuri, agenția de stat pentru privatizare preia dreptul de creanță ca parte a restructurării financiare a întreprinderii, necesară pentru privatizare.

În cele mai multe țări, veriga dintre asumarea de către stat a pasivului (datoriilor) întreprinderilor privatizate și veniturile statului obținute din vânzările în scopul privatizării a fost clar stabilită. Cehoslovacia rezolvă problema privatizării cu ajutorul fondurilor Proprietății de Stat (STATE PROPERTY FUNDS) care administrează excedentul, compensând datoria publică. Veniturile provenite din privatizare, în Ungaria, sunt destinate să amortizeze datoria publică.

Cu timpul, valoarea netă a întreprinderilor ce sunt privatizate apare din ce în ce mai mică. Din punctul de vedere al activelor, nivelul tot mai scăzut al activității și problemele administrative apărute în aceste întreprinderi fac să scadă valoarea de pe piață a viitorului flux de câștiguri. Cu timpul, devine extrem de dificilă menținerea laolaltă a activelor întreprinderilor. Pe de altă parte, *mărimea* ("olumul) *pasivului* (datoriilor) devine tot mai clară.

Cea mai de proporții închidere a bilanțului la nivel de sistem bancar s-a produs în România. Datorită practicilor financiare neconforme ale regimului Ceaușescu, noul guvern a moștenit rezerve de stat substanțiale și un sector al întreprinderilor puternic îndatorat, atât băncilor cât și între ele. În prima jumătate a anului 1990 băncilor li s-a cerut să anuleze 2/3 din datoria întreprinderilor de stat. Cea mai mare parte din datoria rămasă a fost refinanțată de către Banca Națională a României. Mai târziu, s-a hotărât ca statul să preia această datorie și să furnizeze Băncii Naționale în schimb instrumente de stat nenegociabile. Aceasta urmează a fi retrase prin Fondul de Restructurare a întreprinderilor, finanțat prin veniturile obținute din vânzarea activelor publice și impozitul pe reevaluarea activelor.

Datoriile specifice

Pe lângă problema asumării de către stat a datoriei nerecuperabile a întreprinderilor, statul a recunoscut asemenea datorii față de sistemul bancar. Una dintre acestea este creditul acordat pentru locuințe și pierderile ce decurg dintr-un astfel de credit. În unele țări creditele (împrumuturile) pentru locuințe s-au acordat cu rate fixe ale dobânzii. Aceasta a fost posibil întrucât cea mai mare parte a rezervelor (a depozitelor) aveau dobânzi mici, situație ce s-a menținut mulți ani de zile. Când ratele dobânzii au crescut puternic, ceea ce a constituit parte a programului de ajustări în cadrul reformei în țările respective, băncile au fost obligate să plătească mai mult pentru depunerile (depozitele) pe care le dețineau decât câștigau de pe urma activelor lor.

O altă formă de pierderi înregistrate de bănci, explicit recunoscută ca datorie publică în mai multe țări, este pierderea datorată evaluării (pierderile de evaluare) ale (pozițiilor) situației valutare dezechilibrate a băncilor. Această

problemă a fost extrem de serioasă în Polonia, unde băncile interne au obligații valutare considerabile față de rezidenți. Valuta a fost depusă la Banca Handlowy care la rândul ei a vândut-o statului în decursul anilor pentru a onora obligațiile balanței de plăți a țării.

Cum zlotul s-a devalorizat, băncile au ridicat pretenții asupra Băncii Handlowy, iar aceasta din urmă pur și simplu a înregistrat pierderea în “contul evaluare”. În bugetul pe anul 1991 s-a prevăzut de către statul polonez emisiunea de obligațiuni în valoare de aproximativ 5 miliarde \$ SUA pentru Banca Handlowy pentru a-i asigura un activ care să-i permită să-și reducă neconcordanța dintre moneda efectivă și cea înscrisă în registrele sale.

Unele datorii preluate de stat au fost generate de întreținerea datoriei externe. În cazul Poloniei, cea mai mare parte a întreținerii datoriei externe a fost realizată de Banca Handlowy, iar o astfel de datorie făcea parte până în 1990 dintre angajamentele (obligațiile) din pasivul băncii, deși statul restituise băncii, costul serviciului datoriei.

Unele activități de expert din trecut, au dus la situația ca unele instituții financiare să dețină active de o valoare îndoielnică.

În Cehoslovacia, statul a preluat creditele pentru export de la Banca de Stat. În Polonia s-a acordat atenție emisiunii de hârtii de valoare în schimbul activelor în ruble transferabile ale Băncii Naționale.

Noua datorie

Guvernele Europei centrale și de răsărit se confruntă însă și cu datorii noi, pe lângă cele vechi despre care am discutat deja. Unele datorii sunt rezultatul deficitelor bugetare. Miele sunt provocate pentru a crea instrumentele financiare necesare pentru o mai bună administrare monetară.

Situația fiscală în țările Europei centrale și de răsărit este precară. Este evidentă necesitatea cheltuielilor publice pentru investiții și a cheltuielilor cu caracter social în timp ce sursele care asigură veniturile suferă puternice perturbări cauzate de codificările sistemelor de încasare a impozitelor și schimbării vechilor surse de venit din sectorul privat. Acceptarea noilor datorii interne pare inevitabilă în condițiile în care statele aplică o politică fiscală și monetară restrictivă. Ele caută să găsească noi instrumente de finanțare a datoriei. Pe măsură ce sistemul bancar se dezvoltă, iar băncile centrale încearcă să aplice politici monetare orientate spre piață, apare, de asemenea, necesitatea aplicării instrumentelor specifice pieței monetare. În unele țări din regiune s-a aplicat o politică de emisiune a hârtiilor de valoare pe termen scurt pentru a permite băncii centrale să efectueze operațiuni specifice pieței libere.

Ungaria a fost prima țară care a procedat astfel. Este vorba de bonuri de tezaur cu o valabilitate de 90 zile ce au fost vândute începând cu 1988. În Polonia, rolul potențialelor instrumente de piață monetară l-au jucat, la început - înscrisurile de valoare emise de Banca Națională a Poloniei, emise la jumătatea anului 1990 având termene scadente de 1 lună și 2 luni prin licitații obișnuite.

te. Mai recent statul a procedat direct, fără intermediul băncii centrale, de scoatere la licitație a propriilor sale bonuri de tezaur cu o valabilitate de 1 și 2 luni.

Având în vedere numărul mare de locuri de muncă oferit de sectorul de stat și faptul că unele orașe sunt dependente în fluxurile întreprinderilor de stat, a fost necesar să se evite distrugerea sistemului bancar datorită unor falimente în lanț și s-a considerat că întreprinderile trebuie să existe în continuare pentru a putea fi privatizate. Statul este obligat să încetinească ritmul în care întreprinderile de stat se pot declara falimentare. Cel mai clar exemplu îl constituie Germania de est, unde TREUHAND a garantat credite directe întreprinderilor pentru a le menține în funcțiune.

Se pare însă, că statele din regiune nu sunt pregătite să permită principalelor bănci interne să dea faliment ca urmare a poverii datoriei din trecut sau a furnizării resurselor suficiente pentru menținerea sectorului de stat.

Administrarea datoriei publice

Cea mai mare parte a datoriei publice recunoscute din cadrul țărilor Europei centrale și de răsărit este înregistrată de către instituțiile financiare, în principal de bănci, sub forma de credite bancare acordate statului sau agenților săi.

Statul dorește să mențină costul serviciului cât se poate de scăzut, considerând că și debitorii vor contribui la aceasta.

Statul va căuta să creeze instrumentele care vor asigura flexibilitatea finanțării. Instrumentele trebuie să permită transparența operațiunilor.

Recunoașterea explicită a obligațiilor care revin statului constituie elementul cheie major al procesului de restructurare a economiilor din Europa centrală și de răsărit.

Potrivit Comitetului OECD pentru Piețele financiare, hârtiile de valoare se împart în negociabile și nenegociabile. Unele state ale Europei de est și centrale au emis un număr de hârtii de valoare pe termen scurt, negociabil, în scopul creării instrumentelor necesare pieței monetare. Unele țări au emis bonuri de tezaur cu scadență de până la un an. În condițiile economice incerte, care domină această parte a Europei, statele au considerat că este greu să convingă investitorii să dețină hârtii de valoare interne pe termen lung.

Instrumentele nenegociabile constituie principala formă a datoriei publice, cea mai mare parte a acesteia existând sub forma împrumuturilor bancare. Hârtiile de valoare nenegociabile sau biletele la ordin (polițele la purtător) au fost emise în diferite țări către instituțiile financiare din țara respectivă pentru ca acestea să-și acopere pierderile provenite din anumite operațiuni trecute, pentru care statul își asumă acum responsabilitatea. Nu se poate vorbi de deținerea de către investitori particulari a acestor instrumente nenegociabile, deoarece casele de economii ale statului au mobilizat, mai degrabă, depunerile (depozițiile de economii), decât să se ocupe de vânzarea de obligațiuni emise de stat.

Programele de ajustare și restructurare din regiunea discutată urmăresc să pună capăt represiunii financiare și să restabilească încrederea în moneda

națională. atât rata nominală, cât și rata reală a dobânzii au fost ridicate. Aceasta a însemnat că ratele dobânzii la noile instrumente au fost de asemenea mari.

Emisiunea bonurilor de tezaur pe termen scurt în scopul asigurării de instrumente necesare pieței monetare a urmărit stabilirea unor rate standard ale dobânzii.

În condițiile în care bilanțul băncilor necesită a fi consolidat, statul a trebuit să plătească ratele dobânzii la nivelul pieței pentru angajamentele (datoriile) sale către bancă.

Ratele dobânzii pe termen scurt fiind relativ ridicate și existând un climat de nesiguranță privind condițiile economice pe termen mediu statul nu a putut emite obligațiuni cu dobânda fixă la rata pieței care să aibă scadență mai mare de un an.

Folosirea hârtiilor de valoare cu scadență mai mare "a fi avantajoasă din mai multe motive. Se va putea finanța deficitul bugetar cu un instrument ce reprezintă un substituit pentru bani și care va reduce cantitatea de hârtii pe care statul va trebui s-o ruleze.

Deoarece structura financiară a țărilor discutate se modifică, va fi nevoia de instrumente financiare pe termen mai lung, care să comporte risc scăzut și care să își mențină valoarea. Deja companii locale de asigurări se confruntă cu lipsa de instrumente corespunzătoare în care să investească activele alternative, precum acțiunile (hârtiile de valoare), fiind în număr foarte mic și fiind foarte riscante, iar piața bunurilor imobiliare nefiind pe deplin dezvoltată. Dacă activele emise de instituții și debitori din străinătate ar putea constitui active potrivite, autoritățile au fost prudente în privința restricțiilor pentru transferurile de capital, de teamă să nu se ajungă la destabilizarea balanței de plăți. Întrucât ar putea fi dificilă emisiunea de hârtii de valoare cu rată fixă, pe care să le dețină astfel de instituții, statul va trebui să rezolve această cerință, prin emisiunea de hârtii de valoare care să țină seama de indexare cu rata inflației.

Să fie datoria publică binevenită în dezvoltarea piețelor financiare?

Datoria publică, fiind scutită de riscul de creditare și fiind disponibilă în cantități mari, poate fi folosită pentru a stimula dezvoltarea piețelor financiare. Dintre țările dezvoltate din OECD, cele care au avut cea mai mare datorie publică au constituit și cele mai rapide ritmuri de dezvoltare ale pieței financiare. După cum s-a mai discutat deja, cele mai multe țări au început să introducă hârtii de valoare pe termen scurt, ale statului sau ale băncii centrale pentru a oferi băncilor posibilitatea să își administreze fondurile lichide (disponibile), iar intenția este de a se ajunge progresiv la operațiunile de piață liberă, pentru ca controlul monetar să înlocuiască limitele administrative care se aplică în prezent.

În acest proces, poate apare tendința de a spori cererea de hârtii de valoare în mod artificial, cerându-le băncilor să dețină hârtii de valoare ca parte a

necesităților lor de rezervă sau în alte scopuri. În măsura în care se procedea-ză astfel, piața hârtiilor de valoare își pierde în oarecare măsură capacitatea de a asigura un nivel standard pentru ratele dobânzii în economie, iar statul își poate finanța deficitul prin impozite implicite și netransparente ale instituțiilor financiare.

În scopul creării infrastructurii pentru privatizarea întreprinderilor de stat, țările din regiune au deschis sau redeschis bursele de valori pentru a crea o piață secundară a acțiunilor întreprinderilor. Până acum avantajele au fost mici sau nule, în cazul acestor piețe.

Ca un prim pas, statul ar putea să-și transfere o parte a datoriei către sistemul bancar și să încurajeze băncile să vândă această "datorie", prin intermediul bursei de valori către instituțiile și investitorii din sectorul privat.

După cum s-a mai spus, există o cerere potențială mare pentru hârtiile de valoare în afara sistemului bancar, și un astfel de mecanism ar putea ajuta să abordeze aceste surse de fonduri. Încurajarea băncilor de a vinde drepturile de creanță asupra statului altor investitori va ajuta la eliberarea resurselor pentru operații de creditare îndreptate către sectorul privat.

5. Bugetul și inflația

Elementele impactului inflației asupra bugetului au fost studiate în formă empirică, menținându-se în acest context diversitatea abordărilor respective, pe baza cărora se pot sintetiza anumite trăsături generale ale acestui impact.

Impactul inflației asupra veniturilor și cheltuielilor bugetare este în funcție de elasticitatea acestora și decalajul în timp, cu care ele reacționează la schimbările din economie.

Dacă politica bugetară ar fi numai un exercițiu automat, s-ar impune doar cunoașterea efectelor elasticității și a decalajului în timp a instrumentelor sale, precum și aplicarea acestora la prognozele anuale ale P.N.B.

Realitățile, însă, sunt mult mai complexe și depind atât de sistemul veniturilor, de cadrul operațional de colectare a impozitelor, de structura cheltuielilor, de natura și calitatea serviciilor asigurate de către stat, cât și de stabilirea relativă a obiectivelor urmărite prin politica economică a statului.

5.1. Impactul inflației asupra bugetului

În privința veniturilor statului, cu referire specială la cele din impozitele pe venit și pe societăți, apar două tendințe diferite. În țările cu sisteme fiscale progresive și o elasticitate supraunitară, precum și cu perioade minime de colectare a impozitelor, inflația va avea un efect mai redus asupra veniturilor bugetare, care vor cunoaște o tendință de creștere mai mare.

În țările în curs de dezvoltare, dimpotrivă, efectul inflației este negativ asupra quantumului meniturilor bugetare datorită unei elasticități scăzute a sistemului fiscal, precum și a întârzierilor privind timpul de colectare al impozitelor.

De asemenea, marea parte a veniturilor bugetare în țările în curs de dezvoltare, provin din impozitele indirecte care sunt influențate de rata inflației. Dacă rata inflației este înaltă, dar nu e cronică, și totuși există o depășire în timpul de colectare al impozitelor, acest fenomen nu influențată în mare măsură, cuantumul veniturilor bugetare. În situația când inflația persistă și mai ales la cote ridicate, atunci nu mai este vorba de o creștere a veniturilor, contribuabilii fiind favorizați de elasticitatea redusă a sistemului fiscal.

În ceea ce privește țările aliate în tranziția la economia de piață, unde bugetele lor sunt influențate de reforma care se desfășoară, pot apare anumite fenomene caracteristice determinate de accelerarea inflației în perioada de criză, care afectează evoluția veniturilor și a cheltuielilor. Aici poate fi menționat efectul Tanzi-Oliviera (Tanzi, 1977)¹, efect negativ al accelerării inflației asupra cuantumului veniturilor fiscale, care s-a făcut resimțit în țările în curs de dezvoltare, cu datorie externă mare. Astfel, se susține că intrările fiscale nu ajung să normeze inflația, deoarece impozitarea progresivă a venitului nu reprezintă decât o parte a veniturilor fiscale totale, iar multe impozite sunt prelevate, la cote fixe cu termene deosebite de încasare. De asemenea intervalul dintre termenul scadent al impozitului și plata efectivă a acestuia, arată că posibilitățile pentru întârziere sunt minime sau nu se aplică, totodată, la restrângerea veniturilor contribuie și un avantaj de exonerări. Accelerarea inflației devine astfel, un efect de feed-back al deficitului, finanțat prin emisiune de bani.

Impactul inflației asupra cheltuielilor bugetare este mai divers și reflectă varietatea acestora.

În acest context, pot crește cheltuielile cu salariile, deoarece revizuirea acestora este deseori legată de indicii de preț, în scopul menținerii unui anumit nivel de trai. În general, ajustarea salariilor, pensiilor se realizează pentru perioada trecută și nu pentru cea curentă sau viitoare. Atunci când nivelurile de salarii și pensii sunt stabilite printr-un indice, cheltuielile totale aferente acestora vor crește constant și paralel cu inflația.

Celelalte cheltuieli transferabile, (de exemplu, subvențiile) pot înregistra creșteri mari. Volumul subvențiilor către sectorul de stat crește în funcție de sporirea nivelului de preț, mai ales, la bunurile esențiale, precum și de rata inflației. De asemenea, o componentă majoră a cheltuielilor curente este consumul de combustibil și a altor materii prime de baza »¹ căror preț are tendința de a fluctua cu rata inflației, afectând volumul acestora. Dacă sectoare ca: apărare, transporturi, comunicații înregistrează o rată mai înaltă de creștere a cheltuielilor sale, impactul inflației, datorită echipamentelor, construcțiilor etc., care au o pondere mare în structura lor, alte domenii de activitate. care au în componența lor o pondere ridicată a forței de muncă (educația, cercetarea etc.) au

¹ Working Papers - IF No. 24 1991, , Institute of Finance, Warsaw Gregorz W. Kolodka, Danuta Gotz - Kozierekiewicz "Fiscal Adjustment and Stabilization Policies in Eastern Europe", p. 6.

un ritm de creștere al cheltuielilor mai scăzut sub cel al ratei inflației, deoarece sporirea salariilor nu este în același “pas” cu cea a inflației.

O concluzie “disprecisă” în urma studiilor empirice, făcute în țările în curs de dezvoltare arată deci că, nivelul cheltuielilor se repliază mai rapid sub incidența inflației, decât veniturile la bugetul statului.

De asemenea, același studii efectuate, precum și experiența acumulată în alte țări, arată faptul că impactul global al inflației asupra bugetului statului este nedeterminat.

5.2. Elaborarea bugetului în condițiile inflației

În țările cu sisteme fiscale puternic elastice, impactul inflației asupra bugetului poate fi benefic pe termen scurt, pe când în țările care au sisteme fiscale mai puțin elastice, incidența asupra bugetului este mai mare, inflația contribuind pe termen scurt sau mediu la mărirea deficitului bugetar.

Elaborarea unui buget în condiții inflaționiste ridică probleme, cu atât mai mult elaborarea unui buget în condițiile unei economii cuprinsă de criză pe toate planurile, lovită de inflație cu o administrare ineficientă a impozitelor și a taxelor, precum și cu o reformă fiscală în plină desfășurare, a căror rezultate se vor vedea într-un interval de câțiva ani, complică și mai mult această muncă laborioasă de a stabili un buget în condiții de inflație. Aceasta presupune, în primul rând, a se cunoaște precis care sunt sursele și natura inflației, precum și identificarea și conturarea operațiunilor economice și politice necesare stopării acestui fenomen.

Legat de aceste probleme, în literatura de specialitate, precum și în experiența altor țări, care au avut asemenea situații, există două abordări diferite ale elaborării bugetului în condiții inflaționiste și anume: cea a “economistului” și “a celui care elaborează efectiv bugetul”.

Preocupările “economistului” sunt legate de combinațiile și echilibrul în repartizarea resurselor între sectorul public și cel privat, precum și de modul în care acest echilibru și, în special, costul de oportunitate al cheltuielilor vor fi afectate de către inflație.

Sarcinile celui “care elaborează bugetul”, pe măsură ce lucrează în cadrul acestei structuri, se vor situa la un nivel dezagregat urmărind să asigure bazele propriu zise pentru estimarea veniturilor și alocarea cheltuielilor.

Aceste două abordări, tendințe în elaborarea bugetului se completează reciproc, ele influențând alegerea instrumentelor celor mai adecvate în decursul anilor, imprimând acestui proces o complexitate deosebită.

Așa cum am mai arătat într-un context inflaționist, estimarea veniturilor bugetare este mai puțin complexă, decât cea a cheltuielilor.

Astfel, pentru impozitul pe venit și pe societate, elasticitatea sistemului fiscal determină exactitatea sau întârzierile în colectarea lor, deci în funcție de aceasta se poate aprecia cuantumul veniturilor fiscale la baza căruia stă aceste două tipuri de impozite. Totodată și limitele acceptate pentru creșterile de

preț pe parcursul perioadei de exercițiu bugetar, pot asigura o evaluare relativ riguroasă a veniturilor bugetare.

Veniturile din impozitele pe tranzacțiile interne și din comerțul internațional, pot fi estimate în măsura în care ele sunt specifice, având totodată la bază și nivelele proiectate ale producției destinate exportului, precum și a importurilor. În ceea ce privesc celelalte impozite și taxe impuse de stat pentru bunurile și serviciile sale, de obicei se revizuiesc la un nivel inferior celui anticipat unei rate mărite a inflației.

În ceea ce privește estimarea cheltuielilor, economiștii din alte țări, tind să accepte folosirea unui singur indice, apropiat celui al ratei inflației, cu care să indexeze cheltuielile. Dar, în același timp, experiența bugetară a țărilor în curs de dezvoltare arată că agenții economici preferă o estimare a cheltuielilor în funcție de prețurile și tarifele efective ale perioadei de prognoză.

O abordare tradițională în evaluarea cheltuielilor bugetare a fost aceea de a utiliza la nivel agregat "factorul prezumtiv al P. I. B. ". Acesta este un indicator determinat prin raportarea prețului mediu al unei grupe de bunuri și servicii reprezentative din producția totală din economie pe anul de prognoză, la prețul anului de bază¹. Prețul mediu al unei grupe de bunuri și servicii reprezentative din producția totală în anul de bază este de 100. Deci, prețul mediu al unei grupe reprezentative din producția anului de prognoză, împărțit la prețul anului de bază, rezultă factorul prezumtiv al P. I. B. din anul de prognoză.

Acești factori prezumtivi ai P. I. B. sunt dificil de prognozat, nu pot reflecta toate nuanțele variației cheltuielilor publice, precum și ale unor factori speciali, cum ar fi creșterea prețurilor mărfurilor din import.

În țările în curs de dezvoltare, salariile sunt ajustate pe baza indicelui prețului de consum, și deci, previziunea acestui indice constituie baza estimării cheltuielilor cu salariile; similar se estimează și nivelul cheltuielilor cu pensiile sau alte transferuri (de exemplu, ajutorul de șomaj).

Atunci când sunt determinate subvențiile pentru anumite sectoare specifice se iau ca bază de evaluare prețurile de vânzare ale marilor sectoare industriale.

Astfel, elaborarea bugetului în condiții de inflație implică responsabilități suplimentare, iar căile de urmat pot reprezenta o combinație a diferitelor tendințe specifice unei țări, cari să țină seama de condițiile economico-sociale și tradiții, fără a adopta întocmai o metodologie sau alta utilizată în alte economii.

5.3. Impactul bugetului asupra inflației

În ceea ce privește impactul bugetului statului asupra inflației, prin laturile sale - venituri și cheltuieli -, pot exista unele raționamente.

¹ Government budgeting and expenditure controls - Theory and Practice International Monetary Fund Washington D.C., 1993, p. 246-249.

Dar, pentru aprecierea acestui impact se impune o analiză detaliată și exclusivă a fiecărei componente bugetare, cu luarea în considerare a caracteristicilor lor de comportament.

Prin caracterul și impozitarea are ca efect o reducere a consumului, deci și a presiunii inflaționiste. Dar anumite impozite, cum ar fi, impozitul pe capital, impozitul pe proprietate (avere) pot să nu fie plătite de către contribuabili din venitul curent și de aceea prin aceasta nu se reduce consumul prea mult, iar influențele asupra inflației pot fi minore.

De asemenea, ar fi ideal ca pentru o astfel de analiză economică, tranzacțiile care nu constrâng veniturile curente la buget să poată fi tratate separat, pentru a avea posibilitatea măsurării impactului inflaționist real al bugetului.

În mod similar, incidența impozitelor pe veniturile din afaceri este dificil de cuantificat, deoarece o parte a acestor impozite este aleatoare, fiind sub forma impozitului pe venitul individual, dacă acest impozit pe venit crește atunci este deflaționist. Totodată, parțial impozitele pe venitul din afaceri reprezintă investiție potențială.

De asemenea, impozitele indirecte incluzând accizele și impozitele pe vânzări, ar trebui studiate aparte în ceea ce privește incidența lor asupra inflației. O asemenea plată ar reprezenta o reducere de venit și ar fi considerate ca impozite pe venit. În momentul în care incidența impozitului este asupra consumatorilor, el nu afectează venitul disponibil, dar poate afecta capacitatea de a economisi sau de a consuma, care este influențată de venitul real al consumatorului.

Pe de altă parte, impozitele indirecte, inclusiv alte obligații fiscale măresc costul materialelor sau al altor produse și determină implicit creșterea prețurilor, contribuind prin aceasta la accelerarea inflației.

Cheltuielile cuprind o mare varietate de componente, dar în analiza impactului bugetului asupra inflației se iau în considerare doar cheltuielile prin care statul creează o cerere la ofertă de resurse disponibile din producția internă și importuri.

Categoriile variate de cheltuieli au implicații diferite. Pentru a comensura impactul cheltuielilor asupra cererii, clasificarea acestora în cheltuieli curente și cheltuieli de capital nu este semnificativă.

În acest scop, ar trebui clasificate cheltuielile astfel: cheltuieli pentru bunuri și servicii care constituie cereri directe de resurse; plăți transferabile care sunt cereri indirecte de resurse; servicii care cuprind preponderent cheltuieli cu salariile, ce reprezintă în medie mai mult din totalul cheltuielilor bugetare în țările în curs de dezvoltare; formarea capitalului brut, care include noi adăugiri, precum și creșterile de stocuri.

Excluzând impozitele plătite la achiziționarea bunurilor și serviciilor, cheltuielile aferente acestora determinând, aproape în aceeași măsură, creșteri în presiunea inflaționistă.

Transferurile sub forma pensiilor, subvențiilor acordate sectorului productiv, precum și a alocațiilor acordate persoanelor fizice, în momentul când ele conduc la un venit bănesc suplimentar, creează o presiune suplimentară asupra cererii, care depinde și de înclinația spre consum.

O altă categorie importantă o constituie împrumuturile acordate de stat pentru înlesnirea unor obiective, care poate fi de două tipuri: ajutorul acordat altor țări și împrumutul în cadrul economiei.

Spre deosebire de primul tip, împrumutul acordat sectoarelor ineficiente din economie, micilor proprietari agricoli și altor beneficiari, constituie o creștere în cererea agregată și implicit în presiunea inflaționistă, cu toată că impactul poate fi mai mic, decât acela, al cererii directe, dar mai mare decât al transferurilor.

Elementul central în cadrul analizei economiei este conceptul de deficit bugetar și legat de aceasta impactul instrumentelor ce finanțare a deficitului asupra inflației.

Evaluarea deficitului bugetar este cerută deoarece aceasta influențează modul de tratare al procesului inflaționist. Deși este dificilă negarea influenței deficitului bugetar permanent și considerabil asupra stabilității economiei, această nu înseamnă că există o legătură automată între deficitul bugetar și inflație, se impune discutarea mai multor aspecte și anume:

- recunoașterea caracterului inflaționist al mărimii deficitului bugetar depinde de creșterea economică și de politica monetară. O politică monetară restrictivă determină, în general, un quantum mai redus al deficitului bugetar. De asemenea există o legătură între sistemul fiscal și eficiența cheltuielilor publice, precum și între acestea și deficitul bugetar. O eficiență scăzută a veniturilor și cheltuielilor bugetare se reflectă într-o creștere economică mai redusă, aceasta influențând mărirea deficitului bugetar, mai ales, când acesta este utilizat în scopuri neproductive;
- alegerea sursei de finanțare a deficitului bugetar (emisiune de bani, utilizarea rezervelor în valută sau a creditelor externe, eventual a datoriei interne), determină, în general, o întindere diferită a efectelor în timp. Mărirea acestor efecte depinde de quantumul deficitului bugetar, de creșterea economică și de variabilele politicii bugetare;
- celelalte cauze care exclud legătura între deficitul bugetar și inflație, se referă la tipul și etapizarea politicii de stabilizare economică. Un exemplu, ar consta în creșterea ratei inflației datorită unei dinamici controlate a prețurilor bunurilor și serviciilor produse de sectorul public și eliminarea subvențiilor însoțită de o reducere a deficitului bugetar, ca urmare a scăderii cheltuielilor publice.

Acest fenomen pare a fi un caz tipic pentru economiile țărilor fost socialiste în tranziția spre economia de piață.

Deficitele bugetare erau considerate în trecut ca fiind restrictive și indicând o proastă administrare financiară. Regula de bază era aceea de a echilibra bugetul regulă care continuă să elimine proiectarea bugetului și în prezent, în unele țări. În Japonia, Indonezia, Filipine, de exemplu, o cerință constituțională este faptul că bugetul trebuie echilibrat. În practică, realizarea echilibrului contabil dintre venituri și cheltuieli bugetare presupune proceduri care includ, printre altele, luarea de împrumut în cadrul veniturilor generale bugetare, acestea îmbrăcând forma datoriei publice.

Datoria internă sub forma împrumutului de la gospodăriile individuale poate să producă un efect restrictiv în anumite situații.

Dorința de cumpărare a obligațiunilor de către populație implică faptul că banii provin din economiile perioadelor trecute și nu din venitul curent.

Totuși o reducere a cererii și deci a presiunii inflaționiste ar putea fi avută în vedere dacă cumpărările de obligațiuni provin din venitul curmi și sunt însoțite de impozite corespunzătoare.

Problema ratelor dobânzii la obligațiunile naționale vândute pe piața internă, impune luarea în considerare, în mai mare proporție a acestui deziderat de către politica monetară.

Atunci când bunurile își extind creditul către stat prin reducerea creditului alocat sectorului privat, ajustare ce se face în cadrul unei sume fixe, nu va exista niciun impact asupra cererii agregate și a inflației. De asemenea, și în situația când băncile cumpără obligațiunile (bonurile de tezaur), presiunea inflaționistă stagnează. Însă atunci când, creditul este extins de către bănci din excedentul de rezerve sau din resurse suplimentare, suplimentele acordate de către Banca Centrală (Națională), lichiditatea suplimentară va fi injectată în economie, rezultând un impact aproximativ asupra cererii agregate și inflației; același fenomen va avea loc când bonurile de tezaur sunt achiziționate de bănci din resursele suplimentare de la Banca Națională.

O situație similară apare atunci când Banca Centrală asigură credit pentru finanțarea deficitului bugetar; cu cât este mai mare încrederea în banca cu atât va crește impactul asupra cererii agregate și presiunii inflaționiste.

Opusul deficitului bugetar este excedentul bugetar, recunoscut a fi rezultatul efortului de combaterea inflației prin mobilizarea de noi venituri bugetare și prin limitarea cheltuielilor publice.

Un echilibru între venituri și cheltuieli nu înseamnă în mod necesar că efectele stimulatorii ale cheltuielilor și influențele restrictive ale impozitelor se neutralizează.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**STUDII ȘI CERCETĂRI
ECONOMICE
NR. 3/1993**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE CERCETARE A RELAȚIILOR INTERRAMURI
ȘI A STRUCTURILOR INDUSTRIALE

POLITICI DE INOVARE ÎN INDUSTRIILE PRELUCRĂTOARE

Olga MIHĂILESCU
Nicoleta ODAE
Daniel FISTUNG

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

SUMAR

INTRODUCERE

SEMNELE DE ÎNTREBARE CU PRIVIRE LA ROLUL INOVĂRII ÎN RESTRUCTURAREA ECONOMIEI ȘI ÎN TRANZIȚIA LA ECONOMIA DE PIAȚĂ.....	129

Capitolul 1

IMPACTUL PROGRESULUI TEHNIC REALIZAT PRIN INOVARE ASUPRA ECONOMIEI.....	131

Capitolul 2

CARACTERISTICILE POLITICILOR DE INOVARE ÎN ECONOMIA DE PIAȚĂ..	141

Capitolul 3

CONDIȚII ECONOMICE, ORGANIZATORICE, INSTITUȚIONALE, LEGISLATIVE ALE DESFĂȘURĂRII PROCESELOR DE INOVARE ÎN ȚARA NOASTRĂ.....	151

Capitolul 4

ELEMENTE ALE UNEI POLITICI DE INOVARE ÎN PERIOADA DE RESTRUCTURARE A ECONOMIEI ROMÂNEȘTI	169

Bibliografie	189

INTRODUCERE

SEMNELE DE ÎNTREBARE CU PRIVIRE LA ROLUL INOVĂRII ÎN RESTRUCTURAREA ECONOMIEI ȘI ÎN TRANZIȚIA LA ECONOMIA DE PIAȚĂ

În procesul de trecere la economia de piață, restructurarea economiei și, în special, a industriei reprezintă o cerință stringentă pentru asigurarea competitivității economiei naționale și pentru îndeplinirea obiectivelor sociale strategice unanim acceptate pentru dezvoltarea în perspectivă a țării. Care este locul și rolul progresului tehnic în desfășurarea acestui proces? Cum trebuie acționat, pe de o parte, în sensul restructurării sectorului de activitate prin care se generează și materializează progresul tehnic în economie pe baza mecanismelor economiei de piață și, pe de altă parte, în sensul activării, la nivel național și microeconomic (la nivel de agenți economici) a acestui factor de creștere economică, care este progresul tehnic, în așa fel încât să se asigure premisele atingerii obiectivelor strategice de ansamblu ale țării? La ce nivel pot fi și trebuie abordate problemele ridicate de promovarea progresului tehnic în economie, care sunt cerințele - pe de o parte - și posibilitățile de generare și promovare a schimbărilor în economie - pe de altă parte -, care este ritmul necesar și posibil al schimbărilor și pe ce planuri ar trebui să se producă etc., reprezintă unele din întrebările - cheie ale problematicei abordate, cărora demersul de față va încerca să le răspundă.

Pentru noi, problematica generării și materializării progresului tehnic nu este nouă, ci numai contextul în care aceasta se încadrează, deschiderile pe care trecerea la economia de piață le operează în ceea ce privește modul în care poate fi coordonat și utilizat acest factor al dezvoltării, particularitățile elementelor de politică macro și microeconomică prin care progresul tehnic poate și trebuie integrat în strategia de ansamblu a dezvoltării țării etc.

Demersul nostru este structurat astfel încât să evidențieze, principal, rolul progresului tehnic în paradigma economico-tehnologică dezvoltării în etapa actuală a evoluției, impactul său asupra principalelor probleme într-o economie de piață (creștere-dezvoltare economică, ocuparea forței de muncă, distribuția veniturilor, structuri și performanțe economice), particularitățile și trăsăturile gene-ale ale politicilor de inovare promovate în alte țări, atât la nivel macroeconomic cât și la nivel microeconomic, situația actuală a rețelei naționale de C-D și aplicarea în producție a rezultatelor activității acestora și, pe această bază, conturarea unor elemente pentru fundamentarea politicilor de inovare proprii, atât la nivel guvernamental cât și la nivelul firmelor industriale.

Efortul nostru se va dovedi util, pe de o parte, pentru fundamentarea politicii guvernamentale în domeniul științei și tehnologiei și, pe de altă parte, pentru "înarmarea" agenților economici cu instrumente de gestiune moderne, absolut necesare într-o economie a competiției ca și cea care, sperăm, se va naște în curând în țara noastră.

Autorii

Capitolul 1

IMPACTUL PROGRESULUI TEHNIC REALIZAT PRIN INOVARE ASUPRA ECONOMIEI

Alegerea celor mai potrivite căi de acțiune pentru transformarea volitivă a progresului tehnic în factor al dezvoltării economico-sociale - obiectivul de bază al politicii de inovare - presupune cunoașterea, pe de o parte, a mecanismului propriu de producere și de încorporare în activitatea economico-productivă a progresului tehnic și, pe de altă parte, a experienței țărilor și firmelor ce funcționează de multă vreme în condițiile economiei concurențiale.

Procesul de realizare a progresului tehnic în economie prin inovare (de produse, de procese, de sisteme etc.) este puternic integrat în sistemul economiei naționale. Relevarea celor mai importante implicații, puncte de impact ale sistemului economiei naționale este necesară ca motivare și, totodată, ca piatră de temelie în fundamentarea politicilor de inovare la nivel de ansamblu al economiei și/sau firmă industrială. De altfel, studii de impact (de evaluare a consecințelor sociale, politice, economice etc.) ale opțiunilor tehnice sunt larg practicate în țările dezvoltate: din 1972, pe Ungă Congresul american s-a înființat un birou specializat (Office of Technological Assessment - C.O.T.A.) cu acest obiectiv; o lege franceză din iulie 1976 face obligatorii studiile de impact pentru realizarea de autostrăzi, aeroporturi, uzine nucleare etc.

Pentru a dovedi impactul progresului tehnic asupra economiei se vor studia relația acestuia asupra creșterii economice, ocupării distribuției veniturilor, producției (performanțelor economice) ca probleme-cheie în economia de piață și mecanismul ei de înfăptuire. Analiza impactului inovării asupra ocupării se realizează pe baza unui model standard cerere-ofertă, cu următoarele curbe agregate ale cererii/ofertei și condiții de echilibru:

- curba cererii: $p = F(Y, \bar{G}, \bar{M})$, unde p = prețul, Y = PNB, $\bar{G}$ = cheltuielile guvernamentale, iar $\bar{M}$ = oferta monetară;
- curba ofertei: $p = G(Y, W)$, unde W = salariul nominal;
- condițiile de echilibru: $Y = C + I + G$

$$G = \bar{G}$$

$$I = I(r, y)$$

$$C = C(y, r)$$

unde:

r = rata dobânzii, C = consumul agregat, iar I = investițiile agregate.

Analizând acest model, P. Stoneman [41] ajunge la concluzia că cea mai mare ocupare se asigură în punctul în care $\frac{\delta Y}{\delta L} = \frac{W}{P}$ (în condițiile unei funcții de producție de forma $Y = H(K, L)$) și că inovarea influențează ocuparea astfel:

- funcția de producție se va schimba, astfel încât pentru orice intrare de forță de muncă va putea fi obținută o producție mai mare;
- curba cererii de forță de muncă se va schimba pentru fiecare nivel de salarii;
- curba ofertei agregate se va deplasa spre dreapta, respectiv, la un nivel dat al salariului oferta crește cu creșterea prețului. În general, progresul tehnic influențează ocuparea în funcție de flexibilitatea sau rigiditatea prețurilor și salariilor, astfel:
 - când prețurile și salariile rămân fixate la p_0 și w_0 , cererea agregată este mai redusă decât oferta agregată și firmele nu pot să-și vândă întreaga producție, ceea ce induce reducerea producției la nivelul corespunzător lui p_0 , adică Y_0 ; în acest caz, cererea de forță de muncă se reduce la un nivel L_k , care, față de nivelul inițial L_0 prezintă o diferență ($L_0 - L_k$) ce constituie neocupare (șomaj);
 - când una dintre variabile - prețurile sau salariile - reacționează la modificarea cererii (să spunem w_0 este fixat, iar prețul este flexibil), ocuparea va fi mai înaltă decât în cazul anterior, dar nu se garantează "ocupare deplină";
 - când w și p sunt flexibile la modificarea cererii, creșterea ofertei de forță de muncă conduce, conform mecanismului curbelor Phillips, la reducerea salariului nominal, curba ofertei agregate se mută spre dreapta (firmele pot produce mai mult la orice preț dat) și neocuparea scade până la eliminare. O nouă poziție de echilibru la ocupare deplină apare la o producție Y mai mare decât în situația anterioară inovării, la un preț mai ridicat, la o forță de muncă mai numeroasă ca și la un raport w/p mai înalt

Concluzia care se impune este aceea că, prețurile și salariile sunt suficient de flexibile, introducerea progresului tehnic (inovarea) nu generează șomaj (neocupare). Flexibilitatea completă a prețurilor este o caracteristică a teoriilor economice neoclasice sau walrasiene.

Parkin și Bade [28] dovedesc însă că, deși progresul tehnic nu creează neocupare involuntară, există întotdeauna o rată naturală de neocupare pe întreaga perioadă în care prețul este mai mare decât un nivel scontat; sub impactul progresului tehnic, producția crește în condițiile în care p scade până la nivelul p_e , unde se manifestă rigiditatea prețului ce determină rata naturală a neocupării.

Efectele progresului tehnic asupra ocupării pot fi puse mai bine în evidență dacă se ia în considerare un model macroeconomic cu mai multe sec-

toare. În acest caz, se pun în evidență "efectele de compensare" ale progresului tehnic. Principiul compensării constă în evidențierea măsurii în care efectele indirecte care rezultă din introducerea progresului tehnic de tipul "economisitor de factori de producție" pot să compenseze reducerea directă a cererii factorului.

Cele mai generale tipuri de efecte de compensare sunt următoarele:

- efectele de multiplicare ale progresului tehnic (efectul asupra cererii factorului în industria i ca rezultat al introducerii progresului tehnic în industria j - ex. cererea de bunuri de capital noi ca urmare a introducerii de noi tehnologii);
- efectele asupra venitului (dacă progresul tehnic conduce la schimbări în nivelul sau distribuția venitului, atunci nivelul cererii finale se va schimba ca o consecință directă a cererii pentru factori de intrare);
- efectele asupra prețului (dacă progresul tehnic afectează prețurile, aceasta va determina modificarea cererii și folosirea factorului).

Efectele de compensare ale progresului tehnic nu au întotdeauna impact pozitiv asupra utilizării factorilor. Mai mult, natura acestor efecte poate să fie inversă (în sens geografic, industrial sau cunoștințe, pricepere) față de reducerea directă a cererii factorului.

Stoneman [40] a construit un model bisectorial cu progres tehnic încorporat, în care a pus în evidență efectele de compensare ale progresului tehnic, efectele asupra venitului au fost introduse prin corelarea cererii agregate cu salariile și profiturile iar efectele asupra prețului au fost puse în evidență prin corelarea prețurilor și costurilor. Se ia în considerare și difuzarea progresului, dovedindu-se că rata ocupării crește pe măsură ce difuzarea capătă caracter "epidemic", ocuparea fiind direct proporțională cu viteza difuzării. Modelul pune în evidență faptul că impactul progresului tehnic asupra ocupării depinde de viteza difuzării și de mișcarea salariilor.

Creșterea producției nu presupune neapărat creșteri în cererea de forță de muncă, dacă progresul tehnic este suficient de mult "economisitor de muncă" - susțin Freeman, Clark și Sotte într-o abordare schumpeteriană a impactului progresului tehnic asupra ocupării [7].

Dacă se ia în considerare cazul unei firme aflate în concurență pură și perfectă, progresul tehnic modifică curba costului marginal al firmei; întrucât produsele trebuie să se vândă cu același preț înainte și după inovare, profitul firmei crește prin sporirea producției. Firma fiind în situație de concurență pură și perfectă, costul marginal este egal cu venitul marginal la orice nivel al producției; intersectând curba venitului marginal cu cea a costului marginal în cele două ipostaze (0 și 1), se observă că progresul tehnic determină creșterea producției în paralel cu scăderea prețului.

Progresul tehnic reduce costul marginal pentru toate nivelurile de producție și generează niveluri mai ridicate de producție și prețuri mai scăzute atât timp cât curba cererii nu este verticală.

Pentru o firmă a cărei producție se exprimă printr-o funcție Cobb - Douglas, $q = Ax^a k^b$, funcția de cost este $C(W_1, W_2, q, k) = W_1 q^{1/a} A^{-1/a} K^{b/a} + W_2 K$, unde W_1 și W_2 sunt prețurile date ale factorilor x_1 și $x_2 = K$ (dat). Curba costului marginal este, atunci, $C_m = \beta q^\alpha$, $\alpha = \frac{1}{a} - 1$ și $\beta = \frac{1}{a} W_1 A^{-1/a} K^{b/a}$.

Luându-se în considerare și funcția cererii, $FC = Hq^{1-1/n}$ se ajunge la următorul de soluții:

$$\frac{dx_1}{dA} \times \frac{A}{x_1} = \frac{-1}{a-1}; \frac{dq}{dA} \times \frac{A}{q} = \frac{a}{a-1}$$

din care rezultă că, dacă $a < 1$, atât producția cât și ocuparea vor crește la orice schimbare în A în acest model, "a", indică media economiilor de scară, iar condiția $a < 0$ reprezintă venituri descrescătoare cu scara producției.

Dacă există venituri descrescătoare cu scara producției, ocuparea factorului nefixat și producția vor crește ca urmare a progresului tehnic neutral, mărimea creșterii fiind dată de elasticitatea cererii.

În esență, la nivel de firmă progresul tehnic sporește producția pe unitate de intrări. Dacă producția rămâne aceeași, cererea derivată pentru ultima unitate de intrări trebuie să scadă. Deoarece productivitatea înaltă determină costuri scăzute, se poate obține o producție mai mare la prețul dat și se maximizează profitul. Măsura creșterii producției este dependentă de reducerea costului și de elasticitatea cererii. Creșterea producției trebuie comparată cu creșterea productivității pentru a vedea dacă cererea totală pentru factori a crescut. Dacă progresul tehnic este urmat de economisirea unui factor anume, atunci creșterea producției nu este suficientă pentru a crește cererea pentru acest factor. Dacă progresul tehnic este neutral, atunci efectul creșterii producției asupra cererii factorilor depinde de mărimea economiei de scară.

Într-o industrie cu N firme, fiecare are costurile marginale inițiale de forma $C_{m0} = \beta_0 q_0^\alpha$ (q_0 fiind producția înainte de introducerea progresului tehnic) și cele de după introducerea progresului tehnic $C_{m1} = \beta_1 q_1^\alpha$, producția ramurii fiind dată de relația: $Q = N_0 q_0 + N_1 q_1$.

Fiecare firmă din industrie trebuie să-și aleagă producția astfel încât, prețul să fie egal cu costul marginal, $p = \beta_0 q_0^\alpha = \beta_1 q_1^\alpha$.

Făcând calculele necesare în acest model, se ajunge la concluzia că, cu cât mai multe firme introduc progresul tehnic, cu atât crește producția pe total industrie și prețurile scad. Se observă că, chiar și atunci când toate firmele inovază, există încă profit (supraprofit) în industrie și deci noi firme pot să participe la creșterea producției în absența barierelor de intrare.

Considerând, însă, cazul unei multiuzine monopoliste, cu N_0 uzine funcționând în vechile condiții și N_1 funcționând în condițiile introducerii progresului tehnic, situația se schimbă. Pentru a minimiza costul total, firma monopolistă fixează nivelurile de producție la uzinele noi și vechi astfel încât costul marginal

să fie egal. Dacă numărul uzinelor de tip nou crește, costul marginal al firmei scade, și punctul de maximizare a profitului ($V_m = C_m$) crește. Această producție mai înaltă poate fi asociată cu prețuri mai scăzute. Prețurile scăzute scad veniturile marginale - mai ridicate în N_1 - ceea ce înseamnă că C_m este mai redus în uzinele vechi și nivelul producției lor trebuie să fie mai scăzut.

În ceea ce privește impactul progresului tehnic asupra ocupării la nivelul industriei, în mod similar se dovedește că acesta va crește ca urmare a progresului tehnic neutral. Ca urmare a procesului de difuzare, dacă veniturile sunt descrescătoare cu scara producției, firmele din industrie care introduc progresul tehnic își vor spori producția și ocuparea, iar cele care nu introduc progresul tehnic vor suferi un declin accentuat în producție și ocupare.

O analiză efectuată asupra industriilor prelucrătoare din Anglia [50] dovedește că sporul de productivitate - considerat expresia progresului tehnic - poate fi asociat, la nivelul industriei, cu creșterea producției și reducerea prețului, iar efectele asupra nivelului intrărilor depind de economia de scară, elasticitatea cererii și tendințele progresului tehnic. Totuși, ocuparea depinde și de alți factori (cum ar fi elasticitatea veniturilor).

Progresul tehnic influențează puternic structura profesională și nivelul cunoștințelor forței de muncă. Un studiu efectuat asupra unui număr mare de industrii a dovedit impactul puternic al progresului tehnic asupra forței de muncă prin generarea cerinței de noi cunoștințe și profesioniști, creșterea cerințelor pentru nivelul managementului, modificarea structurii cererilor de profesioniști și creșterea producției obținută cu aceeași sau cu mai puțină forță de muncă [32].

În mod obișnuit, progresul tehnic este neglijat ca factor al investiției. Helliwell susține că "ecuațiile tipice ale investițiilor ignoră progresul tehnic" [16]. Într-adevăr, în teoria neoclasică a investiției, acesta este subînțeles a fi incorporat în capital, producție etc., dar nu este pus în evidență în mod formal. De asemenea, progresul tehnic este reflectat de trend, apărând ca o funcție de timp.

În teoria keynesiană a investiției, progresul tehnic se introduce prin schimbarea mașinilor, prin efectele în curba ofertei bunurilor de capital și prin noile produse, noile prețuri sau noile resurse ce afectează veniturile. Mansfield [20] dovedește, pe exemplul industriei siderurgice, că inovațiile au influență asupra cheltuielilor de investiții prin intermediul acceleratorului considerat flexibil (în așa fel încât să reflecte progresul tehnic). Considerând $n(s)$ numărul inovațiilor introduse pentru prima oară în anul s , se apreciază că trebuie x ani pentru ca toate vechile capacități să fie echipate cu aceste inovări.

P. Stoneman [41] propune o altă abordare, plecând tot de la teoria keynesiană a investiției, dar în care noile produse și noile procese apar și se difuzează continuu în economie, generând cererea pentru bunurile de capital; investiția agregată rezultă din însumarea celei necesitate de înnoirea produselor și proceselor. Luând în considerare reacția investiției la inovarea produselor, Stoneman dovedește că: investiția în noi produse depinde, în primul rând, de

aparitia de noi piețe potențiale; este condiționată de limitele financiare și fizice ale creșterii; este influențată puternic de intrarea de noi firme și de existența oligopolurilor. În ceea ce privește impactul noilor procese asupra investiției se iau în considerare două probleme: investiția în noi tehnologii și investiția în noi capacități pentru a produce noi bunuri care încorporează noi tehnologii la producătorii de bunuri de capital. Agregarea celor două tipuri de investiții conduce la concluzia că, pe ansamblu, investiția este influențată de rata apariției noilor tehnologii (în plan mai larg, a progresului tehnic), de intensitatea în capital a noilor tehnologii și de rata de difuzare a acestora.

Față de problema inovării și distribuției veniturilor teoria neoclasică se bazează, în general, pe premisa că factorii care participă la procesul de producție sunt plătiți conform producției marginale ce le revine iar efectul progresului tehnic depinde de tendința în schimbarea și elasticitatea substituției acestora în funcțiile de producție. Cum această teorie a fost mult criticată datorită ipotezelor simplificatoare pe care se bazează (substituibilitatea perfectă a factorilor, caracterul static al abordării, agregarea factorilor în funcții etc.) s-a trecut la o abordare multisectorială (bisectorială).

Astfel, Hicks pune în evidență faptul că efectul progresului tehnic asupra contribuției factorului în venit depinde de modificarea parametrilor care comensurează intrările de mașini pe unitate de producție în industria producătoare de mașini și intensitatea factorială a sectorului.

Teoria lui Schumpeter față de rata salariilor și profiturilor în venitul național pornește de la "circular flow" (fluxurile circulare) în care "toate bunurile de consum produse într-o perioadă se consumă prin munca și pământul utilizat în acea perioadă, și, din acest motiv, întregul venit este absorbit sub formă de salarii sau rentă". Pământul și munca sunt plătite la produsul lor marginal. Profitul apare în economie numai ca profit al întreprinzătorului, întreprinzătorul pune printre oportunități progresul tehnic, care conduce la obținerea de profit. Profitul crește datorită imitației. În timpul procesului, munca și pământul continuă să fie plătite la produsul lor marginal, dar odată cu extinderea (difuzarea largă) a progresului tehnic veniturile lor cresc. Prin imitație, profitul întreprinzătorului crește și, după un boom și o recesiune economia intră într-un nou flux circular. Din păcate, ciclurile avute în vedere de Schumpeter sunt lungi (de aproximativ 40 ani) și nu se pot verifica cu ușurință.

Cea mai importantă concluzie legată de această problemă este aceea că distribuția veniturilor nu poate fi independentă de ritmul și intensitatea inovărilor. Cât despre influența progresului tehnic asupra ponderii salariilor în venitul național, concluziile sunt destul de divergente: după unele teorii, progresul tehnic trebuie să fie "economisitor de muncă" pentru a determina creșterea părții salariilor în venitul național; după altele, progresul tehnic trebuie să fie "utilizator de muncă" pentru a explica creșterea; în alte cazuri, obiectivul se atinge dacă progresul tehnic este "economisitor de muncă în sectorul manufacturier" [41].

Utilizând conceptul de "economii sociale", mulți autori au încercat să studieze impactul inovărilor tehnologice majore asupra bunăstării în economie. Prin economii sociale se înțeleg pierderile pe care le-ar fi provocat economiei neintroducerea unei anumite inovări de amploare în trecut. S-au făcut calcule și s-au exemplificat aceste economii sociale pentru transportul pe cale ferată [8], introducerea motoarelor cu aburi [47] ș.a.

Aceste economii sociale pot să pară mici în sine, dar ele se apreciază, în general, ca procente din PNB, reprezentând, de fapt, "pierderi de PNB".

În general, calculul economiilor sociale ca o aproximare a impactului noilor tehnologii asupra bunăstării sociale indică ordine de mărime mai mici decât cele așteptate, ceea ce sugerează ideea că progresul tehnic înregistrat în timp nu este atât de important cât ar părea la prima vedere. Într-adevăr, aceasta este imaginea pe care o creează calculele lui Fishlow privind impactul transportului pe cale ferată în SUA, care comensurează economiile sociale la 3-5% din PNB. Considerăm că este, în primul rând, urmarea faptului că PNB este foarte mare. Chiar dacă rezultatele nu sunt spectaculoase, rămâne valabilă ideea că societatea înregistrează venituri importante prin inovare, prin promovarea progresului tehnic.

Un ultim aspect cu privire la impactul progresului tehnic asupra economiei vizează influența asupra structurilor de piață. În general, structura pieței îi influențează puternic performanțele. Există, însă, și un mecanism de feedback, prin care performanțele pieței (sub impactul progresului tehnic) îi influențează structura, pus în evidență de Phillips [29].

Într-o piață cu intrare liberă, rata inovării și structura pieței sunt determinate simultan, fiind influențate esențial de preferințele consumatorilor și de oportunitățile tehnologice.

În realitate, piețele nu sunt libere, ci influențate de existența barierelor de intrare. Una dintre acestea este economia de scară sau mărimea eficientă minimă a firmei, influențată de progresul tehnic. Scherer arată, în acest sens: "Unele dezvoltări tehnologice au condus la micșorarea scării optime a uzinelor relativ la volumul pieței, altele la mărire. Nu se știe încotro va înclina balanța și care va fi economia de scară și concentrarea pieței în viitor. Problema este, însă, foarte importantă" [42]. Într-adevăr, în deceniile 7-8 cea mai mare parte a inovărilor erau intensiv - capitaliste, ceea ce determina creșterea mărimii minime eficiente a uzinelor. În prezent, unele industrii puternic inovatoare sunt chiar economisitoare de capital (vezi calculatoarele). Totuși, nevoia de a efectua mari eforturi de C-D, de a-și asigura credite etc. au determinat concentrarea și menținerea destui de ridicată a mărimii eficiente minime a firmei în multe domenii.

Efectul progresului tehnic asupra economiei de scară trebuie completat cu cel asupra altor bariere de intrare, pentru a înțelege impactul asupra structurii pieței. O barieră de intrare poate fi considerată factorul care face să crească costurile pentru cei care doresc să intre, față de cei care există în domeniu,

respectiv, cheltuielile absolute de capital (cu cât sunt mai mari, cu atât sunt mai puțini potențialii nou veniți).

Necesitatea de a desfășura activități de C-D pentru a rămâne un competitor viabil într-o anumită industrie constituie barieră de intrare, datorită influenței asupra cheltuielii absolute de capital pentru intrare și mărimii eficiente minime a operațiunilor noii firme pentru a recupera cheltuielile de C-D. Totuși, progresul tehnic poate să ducă la reducerea cheltuielii absolute de capital pentru intrare. Inovarea care este economisitoare de capital și poate fi copiată ușurează intrarea.

De asemenea, existența brevetelor și a know-how-ului specific firmei pot să facă dificilă intrarea unor noi veniți pe piață. Importanța acestei bariere depinde de mărimea efectelor pe care economia le are din învățare și de viteza cu care cunoștințele pot fi acumulate și realizate. Dacă cunoștințele sunt, cum este firesc, integrate în forța de muncă a firmei, atunci această forță de muncă poate să reducă bariera de intrare prin încorporare în noua firmă (vezi calculatoare și semiconductori).

Existența mărcilor (de fabrică, de calitate, de piață) constituie, de asemenea, o puternică barieră de intrare pentru firmele noi.

Și, în sfârșit, acțiunile deliberate ale firmelor existente pe linia promovării progresului tehnic pot institui puternice bariere de intrare într-un domeniu pentru firmele noi.

În faza de maturitate a unei industrii, rolul progresului tehnic este clar definit drept barieră de intrare. Astfel, dacă în fazele inițiale de viață a unei industrii, firmele mici au șanse mari, datorită faptului că economia de scară este neimportantă, cotele de piață sunt volatile și mărcile nu s-au impus încă, în faza de maturitate toate aceste aspecte se schimbă făcând intrarea mult mai dificilă.

O abordare interesantă, ciclică, este cea în care evoluția pieței este împărțită în cinci stagii, cu începere de la prima comercializare a noilor produse [14] astfel:

1. de la introducerea pe piață a produsului nou de către primul producător apare o rată de intrare pentru noii competitori, care depinde de mărimea pieței, ușurința intrării și numărul potențialilor concurenți - producători;
2. urmează o perioadă de creștere a numărului producătorilor;
3. apoi, o perioadă în care intrările nete sunt zero (intrări - ieșiri = zero);
4. perioadă de intrări nete negative;
5. ultima perioadă, cu intrări nete aproximativ zero.

Într-adevăr, în stadiile inițiale de viață a produsului, producătorii au rate înalte de profitabilitate și rate înalte de inovare, care creează puternice bariere de intrare. Când tehnologiile se maturizează și ratele potențiale de creștere a producției scad, ratele de inovare se reduc și intrarea devine mai ușoară. Domeniul se întărește prin acumularea de cunoștințe la producătorii existenți. Când industria începe să se apropie de rata normală de profit, presiunea com-

petiției tehnice interne crește, măbind barierele. Aplicația făcută asupra a 46 produse din SUA a dovedit că:

- piața celor mai multe produse noi trece prin cele cinci faze în evoluția ei;
- pare a exista o legătură între creșterea și declinul ratei inovării și ratei de intrare a noilor firme pe noile piețe;
- caracterul, importanța și sursele inovării se schimbă după ciclul de viață al produsului;
- structura pieței este influențată atât de progresul tehnic cât și de fluxurile de informații despre producătorii existenți și potențiali.

Un alt aspect important al impactului progresului tehnic asupra structurii pieței este reprezentat de ceea ce se numește ipoteza "succesul înmulțește succesul"; succesul inovării generează profituri care pot fi reinvestite în noi inovări, care determină creșterea economică a firmei și succesul acesteia. Dacă succesul înmulțește succesul, el determină și creșterea nivelului de concentrare a pieței, respectiv creșterea mărimii firmei.

Legea efectelor proporționale a lui Gibrat arată că, chiar și dacă rata creșterii firmei este independentă de mărimea ei, rezultatul procesului de creștere va fi creșterea continuă a gradului de concentrare a firmei. Folosind o variantă a acestei legi, Nelson și Winter au formalizat ipoteza "succesul înmulțește succesul" bazându-se pe impactul pe care C-D și investițiile îl au asupra mărimii firmei.

Succinta trecere în revistă a modelelor și teoriilor privind impactul progresului tehnic asupra problemelor economice majore ale economiei de piață și asupra mecanismelor acesteia pune în evidență următoarele concluzii de care trebuie să se țină seama în fundamentarea politicilor de inovare la nivel macro și microeconomic:

1. Progresul tehnic promovat prin politicile de inovare determină creșterea producției și/sau profitului, influențând prin aceasta mărimea investiției (și, deci, creșterea economică) și/sau a salariilor; efectele de compensare ale progresului tehnic contracarează, în general, impactul invers al acestuia asupra mărimii cererii pentru factori de producție. Cum, pentru factorul forță de muncă reducerea cererii înseamnă reducerea ocupării sau șomaj, s-a adâncit analiza asupra acestui aspect, ajungându-se la concluzia că introducerea progresului tehnic nu generează șomaj dacă prețurile și salariile sunt suficient de flexibile; dimpotrivă, rata ocupării crește direct proporțional cu viteza difuzării progresului tehnic.

La nivelul unei industrii și/sau firme, inovarea determină creșterea producției și reducerea prețurilor, efectele asupra ocupării (și a altor intrări) depinzând de economia de scară, elasticitatea cererii și tendințele progresului tehnic. De asemenea, progresul tehnic influențează puternic structura profesională și nivelul cunoștințelor forței de muncă, ca și creșterea producției obținută cu aceeași sau mai puțină forță de muncă.

2. Inovarea influențează investiția prin rata generării și difuzării și prin intensitatea realizării, determinând creșterea volumului acesteia la o viteză mare de apariție și difuzare a noii tehnologii, direct proporțional cu intensitatea în capital a acestora, și micșorarea investiției în bunuri de capital.

3. Prin ritm și intensitate, inovarea influențează distribuția veniturilor (venitului național) în economie pe factori participanți la proces, cele mult multe teorii înclinând către concluzia că introducerea progresului tehnic termină creșterea ponderii profitului în venit (datorită creșterii intensității capitalului), ceea ce antrenează creșterea mărimii absolute a venituri lor corespunzătoare muncii și pământului. Creșterea ponderii salariilor în venit ne realizează prin promovarea progresului tehnic de tipul "economisilor de muncă" în general sau în sectorul manufacturier, în special.

4. Inovarea are o contribuție importantă la bunăstarea generală (performanțele economice) prin beneficiul propriu, reflectat fie prin creșterea profitului producătorului, fie al consumatorului, fie prin indicatori proprii, fiind dependent de intensitatea progresului tehnic, variațiile conjuncturale și elasticitatea cererii.

5. Inovarea are un puternic impact asupra structurii pieței, instituind bariere de intrare de natura economiei de scară sau mărimii eficiente minime a firmei, și a mărimii cheltuielilor de C-D, a brevetelor, know-how-ulul și mărcilor, ca și a efectului multiplicator pe care progresul tehnic îl are asupra profitului și, totodată, asupra nivelului de concentrare a pieței.

"Inventarul" realizat este foarte util, după părerea noastră, pentru a asigura premisele unor judecăți de valoare cu privire la caracteristicile de bază ale politicilor de inovare la nivel național și la nivel de firme industriale necesar a fi promovat în țara noastră în perioada imediat următoare și în perspectivă.

În perioada de stabilizare a economiei (de oprire a declinului economic) este greu de așteptat ca politicile de inovare să poată ajunge la o asemenea intensitate și ritm al progresului tehnic (datorită efectelor multiplicatoare asupra mărimii investiției, asupra gradului de concentrare a pieței și distribuției venitului în favoarea capitalului) care să determine o modificare a paradigmei economico-tehnice a economiei românești.

Analizele ce vor fi realizate în continuare vor aduce elemente în plus în susținerea acestei concluzii, prin marcarea distanței mari între realitatea economiei românești și cerințele unei "revoluții de paradigmă tehnologică" care presupune existența unei structuri economice dominate de unele ramuri motrice bazate pe un factor - cheie sciento-intensiv, abundent, cu puternice efecte de antrenare asupra celorlalte ramuri industriale și economice, care să plaseze țara noastră într-o poziție de prim rang în ierarhia economică și tehnică mondială și să fie susținută ferm de sistemul de inovare și instituțional din economie.

Capitolul 2

CARACTERISTICILE POLITICILOR DE INOVARE ÎN ECONOMIA DE PIAȚĂ

Parte integrantă a politicii generale a statului și firmelor, politica de inovare are, în economia de piață, o serie de particularități impuse de necesitatea unei centralizări a marilor decizii care decurg din cele politice și a căror responsabilitate aparține guvernului și cea a unei descentralizări eficace a activităților specifice.

De aceea, problemele se vor trata distinct pe două niveluri, național și de firmă, diferențierea fiind impusă, printre altele, de particularitățile politicii de inovare la nivel de firmă - numită și "politică de dezvoltare tehnologică" - care are drept principală caracteristică faptul că reprezintă o interfață importantă între politica de C-D și politica industrială, fiind legată în egală măsură de amândouă și influențând major și direct atât performanțele economice ale agenților economici, cât și cele de ansamblu. În aprecierea poziției ocupate de diferite țări într-o ierarhie mondială în funcție de competitivitatea lor industrială, fundația European Management Forum [33] acordă o mare importanță factorilor legați de inovare, priviți în același mod - de la eforturile la nivel național în promovarea științei și tehnologiei și crearea cadrului pentru desfășurarea eficientă a activităților concrete de inovare la nivel de firme. Se iau în considerare volumul și modelele de cheltuieli pentru C-D, atitudinea companiilor față de aplicarea inovărilor, contribuția statului la stimularea inovării ca și măsura în care forțele pieței reușesc să încurajeze adaptarea la condițiile schimbătoare ale cererii prin inovare.

a. Politica științifică și tehnică la nivel național

Politica științifică și tehnologică constituie o parte importantă a politicii generale a statului, vizând dezvoltarea și punerea în valoare a resurselor științifice și tehnologice naționale, promovarea avansurilor în cunoaștere, favorizarea inovării în vederea creșterii productivității și atingerii rapide a obiectivelor strategice de dezvoltare economică.

În majoritatea țărilor lumii, politicile științifice și tehnologice se fundamentează pe baza luării în considerare a unor factori generali de influență și a unora specifici fiecărei țări în parte. Din categoria factorilor generali se impun îndeosebi cei vizând: evoluția rapidă a științei și uzura morală accelerată a rezultatelor activității științifice; caracterul tot mai pronunțat internațional al științei; existența unor legături tot mai strânse ale științei cu problemele concrete ale procesului dezvoltării economico-sociale.

Influența factorilor generali și specifici, complexitatea fenomenelor lumii contemporane și nevoia de adaptare rapidă la schimbările pe care acestea le determină, impun o serie de cerințe pentru fundamentarea politicii naționale a științei și tehnologiei [34]:

- formularea unei politici integrate care să asigure ancorarea obiectivelor științei și tehnologiei atât în necesitățile etapei actuale, cit și în cele de perspectivă;
- promovarea unei politici selective de dezvoltare, caracterizată prin concentrarea eforturilor naționale pe un număr restrâns de domenii și obiective, în vederea asigurării unei poziții cât mai avantajoase în competiția internațională;
- promovarea unei politici elastice, care să țină seama de specificul activităților de C-D și inovare, prin acceptarea riscului și incertitudinii care însoțesc ateste activități;
- crearea condițiilor pentru realizarea obiectivelor cuprinse în programele de C-D prin adoptarea unei game variate de măsuri și utilizarea de instrumente adecvate specificului activității și economiei de piață;
- deschiderea spre ample acțiuni de colaborare tehnico-științifică internațională pentru a face față cheltuielilor din ce în ce mai determinate de complexitatea programelor de C-D și pentru a diminua decalajele existente pe plan mondial în acest domeniu, prin asigurarea accesului la tehnologiile de vârf și facilitarea pătrunderii pe piețele strategice ale produselor de mare intensitate tehnologică.

Sub impactul factorilor generali, în politicile naționale ale științei și tehnologiei se regăsesc atât obiective majore ale progresului economico-social al omenirii, cum sunt cele privind conservarea energiei și a materiilor prime, protecția mediului ambiant, eradicarea bolilor contagioase, combaterea bolilor în general etc., cât și, îndeosebi, obiective specifice în consens cu obiectivele de etapă ale dezvoltării economico-sociale.

Astfel, modificarea în profunzime a mediului economic după 1973 a făcut ca, la nivelul țărilor membre ale CEE [15] să se promoveze politici ale științei și tehnologiei care au obiective aproape analoge, decurgând din nevoia de a face față concurenței internaționale crescute în condițiile noului climat general (caracterizat prin: încetinirea creșterii economice, creșterea inflației, accentuarea dezechilibrelor de pe piața mondială etc.), chiar dacă mijloacele și căile de materializare ale acestora diferă de la o țară la alta.

Conținutul propriu-zis al politicilor științifice și tehnologice naționale în cadrul, țărilor dezvoltate este format, pe de o parte, din promovarea unor programe de cercetare finanțate de buget, la nivel național sau internațional (comunitar) și, pe de altă parte, din măsuri instituționale pentru stimularea C-D în interiorul țării și a inovării. Măsurile instituționale vizează, în general, asigurarea unei cât mai potrivite îmbinări a mecanismelor de piață și a intervenției sta-

tului referitoare, îndeosebi, la creșterea calității învățământului și formării personalului, la stimularea inovării prin politica piețelor publice, la crearea sau îmbunătățirea mecanismelor de informare etc. - și încurajarea indirectă a sectorului privat (prin incitări financiare sau prin promovarea mobilității interramuri a personalului de C-D) pentru facilitarea adaptării economiei la evoluția pieței și/sau tehnologiei. De asemenea, se promovează măsuri vizând armonizarea standardelor la nivel internațional (pentru facilitarea schimburilor comerciale și tehnice) și mai buna protecție internațională a proprietății intelectuale.

În țările dezvoltate, eforturile promovate prin politicile naționale ale științei și tehnologiei sunt orientate spre domeniile de vârf, interștiințe și interdiscipline, realizate printr-o contribuție substanțială a statului la susținerea lor financiară.

Deși deosebite prin orientări și mărimea eforturilor, politicile științifice și tehnologice promovate de țările dezvoltate se apropie prin finalitatea urmărită; structurarea efortului național de inovare și focalizarea lui pe mari programe; dezvoltarea și difuzarea cunoștințelor științifice și tehnologice; îmbunătățirea cadrului juridic și a mecanismelor financiare pentru încurajarea inovării.

Organismele internaționale semnalează [15] o serie de trăsături și tendințe noi în promovarea progresului tehnic, de a căror existență trebuie să se țină seama în formularea politicilor științifice și tehnice la nivel național. Astfel, pentru țările mici și mijlocii se semnalează dificultățile deosebite în exploatarea tehnicilor noi manifestate în paralel cu riscul accentuat de apariție rapidă a imitatorilor pentru noutățile introduse (ceea ce scurtează substanțial ciclul de viață al produselor noi, diminuând avantajele economice ale inovatorilor naționali). Introducerea și difuzarea rapidă a noilor tehnici a modificat mult diviziunea internațională a muncii, făcând caducă practica de transferare a unor industrii mari consumatoare de muncă spre țări cu forță de muncă ieftină și generând tendința de concentrare a unităților de producție pentru creșterea eficienței și realizarea economiilor de scară. De altfel, pentru țările mici și mijlocii dimensiunea relativ redusă a piețelor interne este considerată un puternic handicap pentru politica științifică și tehnologică națională și, respectiv, pentru politicile de inovare posibil de promovat.

O altă tendință de care trebuie să se țină seama în formularea politicilor științifice și tehnologice naționale o reprezintă cea de concentrare a tehnicilor și tehnologiilor de vârf în anumite țări și respectiv, grupuri strategice de întreprinderi naționale și transnaționale, situație care se reflectă direct și în structura pieței acestora și face foarte dificilă intrarea în aceste domenii (cheltuielile mari de C-D, incertitudinile ridicate din faza inițială, scara producției etc., reprezintă tot atâtea bariere de intrare pentru țările mici și mijlocii). Se consideră că țările mici și mijlocii, care nu dispun, în general, de tehnici concurențiale, trebuie să promoveze politici ale științei și tehnologiei și de inovare care să le favorizeze exporturile.

Am insistat asupra acestor aspecte pentru că le considerăm îndemnuri la realism în fundamentarea propriei politici naționale a științei și tehnologiei, ab-

solut necesară, însă, în procesele de reformă și restructurare pe care le traversează țara noastră. Până acum, activităților de C-D și inovare nu îi s-a acordat foarte multă atenție în cadrul procesului de restructurare - nici în țara noastră, nici în celelalte țări foste socialiste:

- programul de dezvoltare tehnologică (cu 9 subprograme);
- programul de informatizare (cu 3 subprograme);
- programul de biotehnologie și agricultură (cu 10 subprograme);
- programul de cercetare seismică (cu 3 subprograme);
- programul de cercetare în domeniul științelor sociale și umaniste (cu 8 subprograme).

b. Politici de inovare la nivel de firmă industrială

Fundamentarea corectă a politicii de inovare la nivelul firmei industriale este de o deosebită importanță în realizarea obiectivelor strategice ale acesteia și, astfel, a proceselor de restructurare și reorientare a structurilor macroeconomice. La acest nivel, politica de inovare este strâns legată de restul politicilor promovate de firmă pentru realizarea strategiei sale de ansamblu. Ca atare, obiectivele politicii de inovare rezultă din cele strategice, de ansamblu ale firmei.

Astfel, se poate spune că obiectivul esențial al unei firme industriale este de a-și menține sau spori competitivitatea. Condiția de supraviețuire a unei firme într-un "mediu economic" [35] format din mulțimea unităților concurente este adaptarea ei la cerințele lui specifice. Din acest motiv, este necesar ca orice strategie de firmă să țină seama de nivelul parametrilor caracteristici "mediului economic" și să propună o serie de măsuri care să situeze firma într-o poziție avantajoasă față de concurenți.

Analiza mediului competitiv este baza de pornire pentru identificarea strategiei și politicilor prin care o firmă își poate valorifica cel mai bine potențialul de care dispune, în condițiile acțiunii factorilor externi. Strategii industrială are un caracter global, ea trebuind să cuprindă toate activitățile pe care o firmă le desfășoară, direct sau indirect, cu forțe proprii sau prin inter-mediul altor firme, prestatoare de servicii. În formularea strategiei se pornește de la analiza tendințelor în evoluția condițiilor de mediu social, economic, politic și tehnologic, pe baza căreia să se identifice factorii favorizanți sau restrictivi ai realizării obiectivelor propuse. Există, de obicei, un număr de strategii - alternative, alegerea uneia dintre ele realizându-se pe baza comparării acestora cu posibilitățile firmei, cu abilitatea acesteia de a face față amenințărilor sau de a exploata șansele.

Concret, un astfel de proces cuprinde următorii pași [10]: analiză și diagnostic; generarea alternativelor de strategii și alegerea celei optime; implementarea strategiei alese; evaluarea rezultatelor aplicării strategiei și reconsiderarea acesteia.

Implementarea strategiei globale a unei firme se realizează pe baza unor politici care soluționează problemele legate de diferite laturi ale activității firmei

(de exemplu comerciale). Succesul sau insuccesul unei strategii alese depinde de implementarea corectă a politicilor funcționale cele mai adecvate.

Studii efectuate asupra strategiilor aplicate de 168 de firme belgiene [10] au relevat că:

- profitabilitatea firmei a fost condiționată direct de implementarea sistemică a politicilor de producție;
- profitabilitatea depinde de echilibrul corect stabilit între resurse și politicile de producție, manageriale, marketing și C-D.

O concluzie importantă este și aceea că, în mod potențial fiecare firmă dispune de un avantaj structural datorat experienței și nivelului valorii adăugate pe care o realizează. Armonizarea avantajului structural cu politica aleasă este lucrul cel mai important care trebuie realizat.

Planificarea strictă a devenit în momentul de față o trăsătură importantă a managementului la nivelul organizației economice, datorită în principal impactului important pe care îl au schimbările mediului înconjurător în crearea unor condiții favorabile unui succes continuu în cele mai multe din activități. Industriile intensiv - tehnologice sunt cele mai afectate, după ce o mare parte din schimbări sunt ele însele cauzate de tehnologie.

W. Baumol [2] studiind evoluția economică în 16 țări industrializate cu economie de piață de-a lungul a 110 ani a ajuns la concluzia că această evoluție se datorează esențial rolului inovării.

În general, există o multitudine de factori care contribuie la succesul unei politici de inovare cei mai critici fiind considerați [48] următorii:

- orientarea spre cerințele pieței;
- importanța pentru obiectivele de ansamblu ale organizației;
- selectarea eficientă a proiectelor și un sistem corect de evaluare;
- conducerea și controlul eficient al proiectelor;
- existența unei surse de idei creatoare;
- organizarea receptivă la inovare.

Unii specialiști [3] încercând o analiză a factorilor determinanți ai tipologiilor politicilor de firmă, consideră că cele mai importante influențe le au alegerile operate la nivel național între:

- mecanismele pieței și cele administrative formale;
- centralizarea - descentralizarea deciziilor economice;
- proprietatea privată și cea publică sau colectivă a mijloacelor de producție;
- concurență - cooperare între indivizi, grupuri sau unități de producție.

În acest context, există trei mari modele de organizare economică pentru activitatea întreprinderii:

- modelul competitiv fondat pe o firmă particulară liberă, generată de un model descentralizat, într-un sistem de piață competitiv structurat;
- întreprinderile în situație de monopol;

- întreprinderile de stat.

În continuare vom încerca să desprindem trăsăturile esențiale ale politicii de inovare în cadrul fiecărui model de organizare în parte, în vederea valorificării experienței internaționale în formularea propriilor propuneri.

1. În modelul firmelor particulare structura competitivă a pieței este factorul esențial ce motivează efortul de inovare ca și condiție de bază a eficienței în producție și progresului tehnologic.

În cadrul acestei categorii de firme există o corelație, în general inversă, între efortul de inovare și mărimea firmelor. Firmele "mamut" în ciuda puterii lor economice și financiare, favorizează mai puțin inovația, creativitatea. Firmele mai mici depun un efort inovațional mult mai mare, alocând pentru aceste activități cote părți mai mari din profiturile lor, ca o condiție a dezvoltării cât mai rapide.

După Quinn [2], marile firme rămân novatoare și se comportă ca mici firme în cazul în care: acceptă dezordinea indispensabilă noilor progrese în dezvoltare; sunt foarte receptive la nevoile utilizatorilor lor.

Marile societăți par să realizeze prea puțin în domeniul politicii inovaționale față de mărimea lor. Birocratismul lor sufocă creativitatea și ingeniozitatea. O companie care investește sume mari în tehnologie este angajată de fapt în două feluri de activități:

- activitate primară, definită prin obiectivele corporației, îndreptată către satisfacerea unor necesități identificate ale pieței;
- activitate tehnologică secundară care generează tehnologic de anumită valoare comercială, dar adesea nelegată de obiectivele corporației. Această valoare se va realiza, în mod normal, numai prin vânzarea tehnologiei înseși, deși în circumstanțe excepționale se justifică dezvoltarea completă a unui produs și, pe această bază, diversificarea fabricației firmei.

Galbraith [2] susține că o mare întreprindere care dorește să încurajeze inovarea trebuie să-și împartă activitatea în două părți: o organizație operațională (se va ocupa de sarcini de rutină) și o organizație novatoare (încercând ceea ce este nou). Deci avantajul competițional al marilor firme este puterea, nu viteza - aceasta fiind prin excelență atributul firmelor mici. Multe din inovațiile importante din ultimele două decade au fost făcute de către companii mici. Climatul organizațional în companiile mici tinde să fie favorabil inovării prin stilul neformal al managementului și modul de comunicare internă mai simplu (mai ales în perioadele incipiente de dezvoltare în care conducerea la nivel superior este probabil mai aproape de cerințele pieței și când directorul executiv poate fi el însuși animatorul proiectului). Lipsa posibilității de a sprijini un departament mare de C-D, pentru micile firme, sugerează că acestea nu vor fi capabile să pună la dispoziție resursele necesare pentru aplicarea unei politici inovaționale de anvergură. Deși adevărat pentru anumite tehnologii, sunt multe altele în care companii mici pot concentra asupra unui proiect un efort compa-

rabil cu cel al competitorului mai mare ale cărui resurse se divizează într-un mare număr de proiecte. Mărimea dilemei organizatorice crește cu dimensiunile companiei. Depărtarea nu este o problemă pentru o firmă mică, lucrând aproape de frontiera cunoașterii într-un domeniu foarte specializat sau orientată spre perfecționarea unor produse existente, unde preocupările profesionale ale personalului sunt mai puțin importante. În contrast cu aceasta, astăzi, companiile mari folosesc până la câteva mii de persoane în C-D, mulți din ei lucrând în mari laboratoare, izolați de presiunile comerciale.

2. Întreprinderile în situație de monopol

În acest caz, elemente-cheie ce influențează politica de inovare sunt organizarea pe scară largă și dominarea piețelor.

Controlul centralizat al deciziilor economice, concentrat în mâinile patronilor, era considerat un factor de eficiență, dezvoltare și inovare (monopolizarea poate atrage în sfera lor de influență creierele cele mai inteligente și le pot îndepărta pe cele mai puțin dotate). Totuși, gigantismul nu a fost favorabil nici din punct de vedere al eficienței, nici din cel al inovării. Speranțele puse în naționalizarea acestor firme (datoare sectorului public) nu au fost confirmate. De aceea, în timp, s-a produs dezintegrarea cu încetul a conglomeratelor în mici întreprinderi mult mai dinamice.

3. Întreprinderile de stat

În practică, modelul acesta de organizare nu s-a dovedit încurajator pentru spiritul de inițiativă, eficiență și inovare. Într-adevăr, nici nu se poate accentua ideea de politică de inovare la nivelul acestor întreprinderi. Din momentul în care întreaga activitate este planificată la nivel central, iar întreprinderea este obligată să pună aceste planuri în aplicare așa cum au fost ele stabilite, o politică inovațională proprie își găsește foarte puțin locul. Multitudinea obiectivelor de plan duc la incoerențe și contradicții, instrucțiunile obligatorii din plan și un sistem riguros ordonat al ofertei duc la blocaje de inițiativă la nivel de întreprindere. Astfel, sistemul planificat central blochează inovația, descurajează riscul, provoacă întârzieri în realizarea obiectivelor. Inovarea presupune noi materiale, instalații etc., care necesită aprobarea unei întregi game de birocrați alcătuind departamente, organisme de planificare și ministere. Aceasta a fost situația în care s-au aflat și întreprinderile din România. În țara noastră cea mai mare parte a activității inovaționale a fost grupată în centre specializate de cercetare științifică, inginerie tehnologică și proiectare care serveau întreprinderile productive, activitatea lor fiind planificată central.

Totuși, care sunt elementele fundamentale de care trebuie să se țină seama în conturarea unei politici de inovare? Orice considerare a acestora ne pune în fața unei dileme - necesitatea de a controla o activitate scumpă, asigurând în același timp condiții în cadrul cărora să poată înflori creativitatea individuală și spiritul de inițiativă. Este necesar să stabilim linii de ghidare pentru luarea decizii, fără a pierde din vedere incertitudinile inerente și riscurile asoci-

ate întregii activități inovatoare. Tehnicile instituționalizate de management nu pot garanta succesul doar prin ele însele.

Politica de inovare este legată în mod intim de conducerea răspunzătoare de schimbări de organizare, subiect de care companiile încep să țină seama. Conducerea de nivel superior joacă un rol important în crearea unei atitudini favorabile a organizației față de inovare. Acolo unde înnoitorul este el însuși un membru al acestei conduceri, această condiție este satisfăcută de la sine. Astfel, se explică de ce multe firme mici au realizat inovări cu mai mult succes decât competitorii lor mai mari. Cu toate acestea, companiile mari sunt cele care cheltuiesc cel mai mult cu tehnologia și care, datorită structurilor de organizare mai complexe au nevoie de o planificare mai riguroasă pentru crearea unui climat în care inovarea să poată înflori. Acest fapt va rezulta din:

- atitudinile conducerii de nivel superior față de inovare;
- măiestria cu care inovatorul își prezintă punctul de vedere;
- structură de organizare care să permită stabilirea cu ușurință a unei legături strânse între inovator și conducerea de nivel superior.

De-a lungul anilor a existat un permanent exod al celor mai talentați oameni din întreprindere. Acest lucru a fost atribuit barierelor care s-au ridicat sub forma justificărilor financiare detaliate cerute înainte de a acorda aprobarea pentru traducerea în practică a oricărei idei noi. Unele companii evită în mod deliberat să cheltuiască mai mult decât un anumit minimum cu tehnologia. Această decizie poate face parte dintr-o strategie coerentă, bazată pe o politică de ocolire a riscurilor inerente inovării tehnologice și de exploatare a propriei experiențe în alte domenii. Alte companii pot încredința viitorul lor obținerii sau menținerii unei poziții de conducere în domeniul tehnologiei.

În cadrul politicii de inovare trebuie făcute aprecieri corecte asupra ratei de substituere. O înlocuire rapidă va fi strâns legată de avantajele pe care inovarea le va aduce clientului, fie prin performanțe sporite, fie prin economii datorate costului.

Deci, cele mai importante aspecte ce vor fi avute în vedere la fundamentarea politicii de inovare vizează:

- anticiparea introducerii tehnologiilor noi;
- estimarea datei de apariție probabilă a noilor produse;
- estimarea vitezei cu care noul produs va cuceri piața;
- luarea deciziei asupra momentului de pătrundere pe piață a unui nou produs, competitiv.

Totuși, riscurile unor eșecuri legate de tehnologie sau de eșalonare incorrectă în timp a eforturilor de inovare nu pot fi ignorate. Analiza riscului poate conduce la concluzia că o companie mare, capabilă să disipeze riscul asumat prin inovare asupra unui număr de proiecte, ar avea condiții favorabile pentru o politică inovatoare ofensivă, în timp ce o firmă mică, producătoare a unui singur produs, ar fi avantajată de o politică defensivă datorită riscului său scăzut.

Există, totuși, motive pentru a presupune că această logică nu se aplică totdeauna în practică și că adeseori apare și efectul invers. Aceasta se poate datoră faptului că cei din conducerea la nivel superior a organizației mature au adeseori o mai mare aversiune față de risc decât competitorii lor mai mici. De asemenea, lipsa lor de abilitate de a crea conducerii operative condiții de acceptare a riscului constituie o altă cauză a stării de lucruri menționate.

Un alt factor important în elaborarea politicii de inovare este prognoza tehnologică ce poate ajuta firma să evite situații care par periculoase sau să nu scape ocazii favorabile. Aceste deziderate pot fi atinse prin:

- redefinirea obiectivelor activității unității economice în lumina noii concurențe tehnologice;
- modificarea politicii ei;
- îmbunătățirea luării deciziilor operative legate de portofoliul C-D, selecția de proiecte de C-D, alocarea resurselor între tehnologii, politica de cadre etc.

Eșalonarea în timp a unui proiect de inovare depinde de investiția solicitată și de complexitatea tehnologică; la rândul lor nivelul bugetului financiar sau al investiției sunt determinate de importanța cerinței pe care proiectul de inovare trebuie să o satisfacă.

Se poate spune că prognoza tehnologică trebuie să privească dincolo de necesități, la totalitatea condițiilor din mediul ambiant pentru a putea determina nivelul probabil al sprijinului și în consecință scala de timp de realizare a unei inovări. Se observă că studiul asupra progresului în trecut al tehnologici confirmă existența unor forme regulate [48] și asigură un cadru de realizare n prognozelor. El indică de asemenea tipurile de informații pe care un manager, pus să elaboreze o politică de inovare, le-ar dori: nivelul probabil ce va fi atins de performanțe în cadrul limitelor dictate de deciziile sale, în absența oricărui noi stimulente; identificarea stimulentele care ar putea schimba nivelul do sprijin tehnologic și efectul pe care acestea le-ar avea asupra ratei progresului; apropierea unui parametru tehnologic față de limita naturală sau fizică și impactul acesteia asupra ratei progresului; apariția unor noi tehnologii și identificarea punctelor de intersecție:

- fără o investiție suplimentară în tehnologia existentă;
- cu schimbarea mărimii investiției; determinarea elementelor esențiale privind performanțele mai multor tehnologii, a căror realizare ar face posibilă o anumită inovare.

Cea mai mare parte a inițiativelor în prognoza tehnologică provin din SUA unde mai multe companii au făcut investiții mari pentru punerea la punct a acestui instrument de funcționare a politicii de inovare. Viteza de adoptare n fost mult mai scăzută în Europa.

Principalii factori care trebuie luați în considerare la stabilirea unei proceduri de evaluare a unui proiect de inovare sunt legați de:

- beneficiile financiare ce se așteaptă a fi obținute în urma investiției în proiectul respectiv;
- efectul produs de către proiect asupra altora din cadrul unui întreg portofoliu de C-D;
- impactul proiectului, în cazul succesului, asupra activității economice în ansamblu.

O selecție justă a proiectului va asigura o balanță echilibrată a portofoliului destinat să ducă mai departe îndeplinirea obiectivelor corporației, asigurând în același timp utilizarea optimă a resurselor de-a lungul unor anumite intervale de timp. Cu toate acestea s-a văzut că procesul inovării tehnologice nu poate fi încadrat în limite rigide, așa încât proiectele care nu se încadrează în strategie nu trebuie respinse în mod automat.

Un alt factor important în construcția politicii de inovare este legat de proiectarea unei structuri organizatorice apte să facă față cerințelor de îndeplinire a proiectelor angajate. Pentru construcția unei astfel de structuri trebuie avute în vedere următoarele aspecte majore:

- dezvoltarea pe termen lung a capacității personalului și a cunoștințelor tehnologice, ținându-se seama și de necesitățile pe termen scurt de aplicare a tehnologiei în scopuri comerciale;
- transferul informațiilor tehnologice de la surse exterioare firmei și transferul în C-D a politicii corporației;
- cooperarea în măsura maxim posibilă cu personalul de marketing, producție, financiar;
- conservarea unui înalt grad de autonomie pentru conducătorii de proiecte, în timp ce se menține un control al corporației asupra resurselor investite în proiect;
- un stil de conducere potrivit nevoilor sociale și organizatorice.

Se poate concluziona că reușita sau insuccesul unei politici de inovare la nivel de firmă este influențată de o multitudine de factori, de care va trebui să se țină seama în fundamentarea politicii de inovare și în cadrul firmelor românești.

Capitolul 3

CONDIȚII ECONOMICE, ORGANIZATORICE, INSTITUȚIONALE, LEGISLATIVE ALE DESFĂȘURĂRII PROCESELOR DE INOVARE ÎN ȚARA NOASTRĂ

Punerea la punct a mecanismelor și asigurarea celui mai potrivit cadru de desfășurare eficientă a procesului de inovare în noile condiții economico-sociale din țara noastră presupune, pe lângă cunoașterea a cât mai multor modele și experiențe naționale din țările lidere în acest domeniu, o evaluare cât mai realistă a stării de fapt a părții de sistem economic implicată în desfășurarea acestui proces.

În procesul de inovare intervin activitățile organizate de cercetare științifică, dezvoltare tehnologică (C-D) și proiectare și cele de asimilare în fabricație și lansare pe piață, care se desfășoară, în majoritatea cazurilor, în categorii diferite de unități, primele în unități specializate de C-D și ultimele în unități productive și/sau în unități comerciale. Problemele de sistem instituțional și organizat nu mai se cantonează, îndeosebi, în zona rețelei de unități de C-D, a cărei restructurare a făcut mai puțin obiectul preocupărilor în programul de reformă economică, deși importanța activității lor este deosebită pentru o economie modernă, în lume există chiar modele de utilitate social-globală a C-D independent de aplicabilitatea rezultatelor acestora (modelul intern sau modelul determinat de cunoaștere, spre deosebire de modelul bazat pe impulsul cererii sau de cel bazat pe relația contractuală producător de C-D - consumator) [45].

Necesitatea unui sistem instituțional al activităților de C-D adecvat specificului condițiilor nou create în economie este impusă de cerințele stimulării, impulsivității și orientării potențialului de C-D spre soluționarea unor probleme stringente ale dezvoltării economico-sociale, concentrării eforturilor spre anumite domenii prioritare într-o etapă dată de dezvoltare etc.

În sistemul economic planificat, în țara noastră ca și în celelalte țări socialiste, exista o rețea de organizare a activității de CS-IT care cuprindea organe la nivel național, de ramură și unități de cercetare.

În această structură instituțională și în condițiile mecanismelor economiei planificate unitățile de C-D, indiferent de forma de organizare, "sufereau" de următoarele "boli":

- nu aveau nici o legătură cu piața, cu cererea efectivă, orientarea activității fiind stabilită prin planul de CS-DT-IPT care era, la rândul lui, parte integrantă din planul de dezvoltare economico-socială de ansamblu;

- soluțiile constructive și tehnologice adoptate pentru "înnoirea" produselor au fost preluate, în mare măsură, din diverse licențe sau prin relevarea reperelor sau subansamblelor unor utilaje aduse în țară pe diverse căi. De fapt, atât înnoirea, cât și modernizarea produselor erau destul de formale, constând în modificări constructive neesențiale din punct de vedere al performanțelor produsului sau economicității fabricației acestuia, constituind mai mult un mijloc utilizat de producător de a obține un preț mai mare;
- reglementările cu privire la finanțarea numai prin contracte a temelor de cercetare pentru produse noi nu au dat posibilitatea orientării grupate a eforturilor destinate dezvoltării unor familii (game) de produse, pentru crearea unui portofoliu de soluții, pentru realizarea de produse destinate testării pieței externe. De asemenea, finanțarea activității de C-D a fost asigurată cu prioritate pentru rezolvarea sarcinilor curente ale etapei de plan și mult mai puțin pentru dezvoltarea produselor și producției în perspectivă;
- nu se accepta riscul, reglementările legislative (HCM nr. 77/1970) prevăzând instituirea de comisii de analiză pentru stabilirea pagubelor produse de teme, de cercetare nerezolvate și recuperarea pierderilor de la cei vinovați;
- planificarea introducerii progresului tehnic se realiza pe baza aceluiași principii și metode specifice activității productive, fără a se lua în considerare particularitățile procesului;
- nivelul de informare - documentare a personalului de cercetare - dezvoltare era redus, accesul la informații de specialitate foarte limitat, posibilitățile de participare la viața științifică internațională nule, resursele valutare necesare pentru asigurarea acestor condiții de bază și minimale pentru activitatea de C-D fiind dirijate centralizat. Aceasta a avut repercusiuni negative atât asupra rezultatelor directe ale activității de creație (grad mic de originalitate a soluțiilor promovate) și a celor materializate în produse și procese (nivel tehnic și calitativ scăzut, pătrundere nesemnificativă pe piața externă, competitivitate redusă), cât și asupra modului de utilizare a potențialului de cercetare (activitatea rutinieră ocupa între 40 și 80% din timpul de lucru al cercetătorilor).

Aspectele negative ar putea continua; ceea ce ne interesează, însă, din perspectiva demersului nostru, este mai degrabă în ce direcții s-a acționat până acum pentru restructurarea instituțională și modificarea mecanismelor de desfășurare a activităților din cadrul procesului de inovare după inițierea programului de reformă economică, pentru ca, prin propunerile ce se vor formula în ultimul capitol al lucrării să se promoveze măsurile necesare pentru asigurarea unui cadru organizațional managerial adecvat economiei de piață și specificului activității.

Acțiunile întreprinse până acum în ceea ce privește modificarea sistemului instituțional-managerial al activităților de C-D și de inovare în țara noastră pot fi apreciate drept căutări ale celor mai potrivite forme față de specificul domeniului.

Prin modificările întreprinse în perioada 1990-1992, s-a produs segmentarea instituțională a activităților de C-D, după caracterul acestora, și asigurarea coordonării distincte a fiecărui segment. Caracteristic structurii rezultate, a fost separarea activităților de cercetare fundamentală și avansată (academică) de cea de cercetare din învățământul superior și de cea aplicativă. Astfel, prima categorie de activități se desfășoară în institute subordonate direct Academiei Române, sub formă de programe de cercetare științifică de interes național, multisectorial și teme de cercetare. A doua categorie de activități se desfășoară în instituțiile de învățământ superior, sau cu coordonarea directă a Ministerului Învățământului și Științei. Cea mai mare parte a potențialului de C-D din țara noastră era, însă, cel antrenat în rețeaua de unități de C-D și proiectare de profil tehnic, desfășurând în general activitatea de cercetare aplicativă. Aceste institute erau coordonate din punct de vedere administrativ de ministere și departamente economice și din punct de vedere al orientării activității (deci, al politicii științei) de către colegii consultative de C-D de ramură și interramuri care, la rândul lor, erau integrate într-un Colegiu consultativ național pentru C-D. Acest organism avea numai un rol consultativ în orientarea activității de C-D, cea mai importantă atribuție a sa fiind repartizarea bugetului special pentru C-D, gestionat direct de către Ministerul Învățământului și Științei. Se remarcă ușor faptul că nici acest Colegiu, nici celelalte organe ce intervin în coordonarea activităților de C-D de diferite tipuri nu se ocupă de problemele rețelei de unități de C-D și proiectare de profil tehnic - tehnologic existent și care reprezintă cea mai mare parte din capacitatea națională de C-D.

Impact negativ asupra condițiilor instituționale de desfășurare a acestei activități au avut și necorelarea atribuțiilor și responsabilităților organelor ce intervin în coordonarea activităților de C-D, existența unor suprapuneri, pe de o parte, și a unor probleme neacoperite, pe de altă parte.

Cele mai puțin clare și determinante atribuții în coordonarea activităților de C-D erau cele ale direcțiilor specializate de C-D din departamente și ministere economice. Aceste organisme erau din ce în ce mai funcționale, având mai degrabă un rol de "canal" de transmisie în ambele sensuri a informațiilor - dispozițiilor și nu de organisme guvernamentale implicate în coordonarea activității. Astfel, Direcția generală pentru cercetare, dezvoltare, ecologie din cadrul Ministerului Industriei, avea ca principală atribuție în domeniul cercetării corelarea acțiunilor specifice, pe baza propunerilor institutelor și ale colectivelor de specialiști din departamentele de ramură, dar nici o pârghie la dispoziție pentru a sprijini/descuraja activitatea.

Cele mai pronunțate efecte asupra modului de desfășurare a activității de C-D și a îndeplinirii rolului lor firesc în sistemul economic național le-au avut

după opinia noastră neasigurarea unui cadru legislativ adecvat specificului activității pentru organizarea unităților economice din acest domeniu și perpetuarea practicii de obligare a acestora de a se alinia reglementărilor proprii activității economico-productive. În lipsa Legii cercetării, institutele de cercetare au trebuit să se alinieze prevederilor Legii 15/1990 și Legii 31/1990, transformându-se în societăți comerciale sau unități în cadrul regiilor autonome. Există și institute publice de cercetare, ca și societăți private cu profil de cercetare-proiectare-consultanță, organizate pe baza inițiativei întreprinzătorilor particulari. În acest context, cea mai mare parte a institutelor de cercetare existente în cadrul industriei s-au transformat în societăți comerciale, funcționând în condițiile Legii 31/1990 și, deci, urmărind să realizeze profitul imediat necesar pentru supraviețuire. Este de așteptat ca, în aceste condiții, structura activității lor să se deplaseze spre microproducție și lucrări de proiectare fără risc și cu beneficiar cunoscut. Cât despre institutele de cercetare integrate în regiile autonome (toate din energetică și minerit și o parte din cele din industria electronică și electrotehnică), este de așteptat să fie puternic protejate de stat - ca orice unitate economică proprie -, cu toate consecințele îndeobște cunoscute ale acestei situații (lipsă de inițiativă, birocrație, inerție, îndepărtarea de cerințele pieței etc.). În principiu, acestea primesc alocații și subvenții de la stat, deci vor rezista indiferent de eficiența și utilitatea socială a activității desfășurate. Cu adevărat deosebită este situația institutelor publice de cercetare-dezvoltare (existente în mai multe domenii), a căror activitate ar urma să se desfășoare pe bază de comenzi și contracte guvernamentale, în cadrul programelor naționale sau sectoriale inițiale, susținute și finanțate de stat. Nu există suficiente elemente pentru aprecierea perspectivelor de supraviețuire a acestor institute, dar putem avansa observația că înființarea acestora este prematură, cel puțin din perspectiva faptului că ar fi trebuit să existe întâi o orientare structurală foarte clară și de orizont mai lung la nivel național pentru a alege această soluție organizatorică pentru C-D în domenii de specializare națională, în care statul să investească. S-au exprimat, însă, deja opinii că această soluție este mai puțin periculoasă decât aceea de a le lăsa să dispară, pierzându-se, astfel, teren într-un domeniu de cercetare în care există unele acumulări.

Din 1993, s-a înființat Ministerul Cercetării și Tehnologiei; nu exista încă elemente pentru a aprecia eficiența acestei modificări instituționale, dar considerăm că este un pas util pentru asigurarea premiselor coordonării activității de C-D în funcție de specificul activității și de locul ei deosebit în ansamblul economiei naționale. Totodată, ea reprezintă o modalitate de apropiere de experiența țărilor dezvoltate, unde caracteristica de bază a modului de organizare și conducere a activităților de C-D o reprezintă, pe de o parte, instituționalizarea, la nivel guvernamental, a organismelor cu roluri bine definite în orientarea, coordonarea și controlul desfășurării acestora (reprezentate de fundații, ministere, departamente sau agenții independente) și, pe de altă parte, organizarea la

și în cadrul marilor firme, care își stabilesc propriile politici în domeniu și desfășoară activitățile necesare pentru materializarea acestora.

În ceea ce privește activitatea de inovare în țara noastră trebuie arătat că, până în prezent, unitățile economice transformate în societăți comerciale sau regii autonome au dovedit preocupări deosebite numai pentru ceea ce noi considerăm a fi inovarea prin procese, datorită posibilităților deschise de importanța acordată în programele guvernamentale anterioare rețehnologizării și perspectivei de finanțare guvernamentală a vaste programe de investiții pentru dezvoltarea tehnologică. Analizele efectuate ne-au condus la concluzia că, deocamdată, inovarea nu reprezintă o prioritate pentru managerii unităților industriale și nu o consideră o cale dintre cele mai directe de realizare a obiectivelor de redresare și, ulterior, dezvoltare proprie.

Câteva din cauzele care generează această atitudine și care trebuie avute în vedere în perspectiva conturării unor politici de inovare la nivel de firmă industrială -, ținând atât de situația conjuncturală internă cât și de riscurile și dificultățile obiective ale acestei activități, pot fi considerate următoarele:

- inexistența concurenței interne și slaba concurență a produselor străine pe piața internă (datorită, în principal, influenței negative a raporturilor de schimb între moneda națională și cele străine asupra prețurilor), la care se adaugă, din experiența mondială, handicapul puternic creat de tradiție și superioritatea de altă dată a fabricanților interni, care dovedesc o mare rezistență la schimbare [17];
- lipsa obiectivelor și motivațiilor pentru schimbări radicale în structura producției și nivelul tehnologiilor la nivelul managerilor și, îndeosebi, a personalului productiv, inovarea fiind însoțită, de regulă, de implicații negative asupra ocupării în general și asupra structurii necesarului de personal, în mod deosebit. Pentru a evita o asemenea situație, Japonia, promotoare a consensului social, practică un sistem de analiză deschisă a problemelor, orientărilor și implicațiilor acestora în ceea ce privește inovarea. În aceeași idee CEE lua, la începutul anilor '80, o serie de măsuri pentru crearea a ceea ce se consideră a fi "condiții fundamentale și prealabile ale schimbărilor": prezentarea largă a situației și perspectivelor inovării și a obstacolelor ei în fața opiniei publice; asigurarea unui sistem de învățământ suplu și adecvat ca nivel cantitativ și calitativ; dezvoltarea bazei C-D; difuzarea informației prin asigurarea accesului agenților la băncile de date, prin dezvoltarea de servicii profesionale de consultanță pentru întreprinderi mici și mijlocii; măsuri de natură legislativă, financiară, bancară etc.;
- inexistența unei politici a puterilor publice în favoarea inovării. În general, politica economică a puterilor publice poate influența inovarea pe trei căi: intervenind global asupra comportamentului întreprinderilor și, deci, asupra capacității și dorinței lor de a inova; acționând asupra condițiilor specifice prealabile ale inovării; generând direct cerere de

inovare. Din prima categorie de măsuri de politică economică, prioritare sunt cele care afectează prețul relativ al factorilor de producție - și este clar că modificarea prețului capitalului, mâinii de lucru, materiei prime sau energiei acționează ca accelerator sau frână asupra inovării - și cele care vizează incitarea directă, prin subvenții sau fisc. Măsuri din a doua categorie sunt de natura celor prezentate la punctul anterior iar cele dintr-a treia categorie, sunt formate de cererea directă de produse și servicii, de dimensiunile necesare pentru a facilita lansarea de inovații;

- lipsa unor sisteme adecvate de gestiune economică în general și a inovării în special la nivelul marilor firme și a capacității de finanțare și de suportare a riscului la nivelul întreprinderilor mici și mijlocii.
- în politicile industriale promovate în prezent în Europa și în America de Nord se vedește din ce în ce mai mult preocuparea de a "netezi" calea inovării la nivelul agenților economici, de a înlătura obstacolele din calea acestora și de a susține îndeaproape eforturile lor inovatoare mergându-se până la intervenția statului în sprijinirea agenților economici în derularea primelor stadii ale elaborării unui produs nou [11]. Este un fel de răspuns - de genul celui pe care ar trebui să-l dea propriile politici ale științei și tehnologiei și inovatoare în țara noastră problemelor deosebit de grave ale acestui domeniu al C-D și inovării - pe care politicile economice încearcă să-l dea obstacolelor cunoscute de pe la începutul anilor '80 ale inovării. Întrucât decalajele noastre față de statele dezvoltate sunt chiar mai mari de 10 ani, considerăm utilă o sinteză a ceea ce se apreciază a fi cele mai importante obstacole ale inovării [29]:
 - obstacole datorate practicilor piețelor publice, respectiv tendinței cumpărătorilor publici de a evita punerea în concurență a furnizorilor, prin: definirea, specificarea precisă și detaliată a furnizorului; provocarea unor regrupări industriale în așa fel încât să nu rămână decât un interlocutor "valabil"; constituirea de depozite de brevete care acoperă întregi domenii tehnologice; promovarea unei rutine descurajante (se apreciază că piețele centralizate sunt greu de cucerit dar ușor de păstrat, în timp ce piețele descentralizate sunt ușor de cucerit dar greu de păstrat);
 - obstacole datorate practicilor reglementărilor îndeosebi, la nivelul firmelor, reglementări care: de obicei, suprapun texte noi peste cele vechi fără să le abroge pe cele vechi (se apreciază că, dacă în 1938 erau suficiente 27 pag. pentru lansarea pe piață a unui produs, în 1972 reglementările cu privire la această problemă cuprindeau 456 volume cântărind o tonă); exclud, fără voie, soluțiile noi, deoarece se modelează pe soluțiile aplicate; pot fi luate sub presiunea intereselor firmei;

- obstacole datorate practicilor sistemului financiar-bancar, care a pierdut obiceiul acceptării riscului tehnologic, dovadă cererea de garanții și acte justificative serioase pentru orice demers, chiar dacă acesta este puternic inovator și incumbă un risc ridicat;
- obstacole datorate practicilor fiscale; chiar dacă există prevederi favorabile inovării în reglementările fiscale, nu toți agenții economici le cunosc sau știu să se prevaleze de ele;
- obstacole datorate practicilor asigurărilor, din ce în ce mai precis delimitate. Chiar organisme internaționale promovează ideea unor politici de asigurare împotriva riscului, foarte restrictive [39];
- obstacole datorate practicilor educației, îndeosebi, pregătirii unilaterale, calității învățământului și nivelului general de educație, orientării învățământului spre nevoile generate de actualele structuri economice etc.;
- obstacole datorate practicilor cercetării și învățământului superior, "împrăștierii" acestora în foarte multe direcții, ceea ce face uneori insuficientă participarea lor la eforturile de inovare.

Se observă că, majoritatea obstacolelor astfel sintetizate sunt de natură instituțională și, deci, reglabile prin măsuri adecvate.

În orice activitate, forța de muncă reprezintă un factor de cea mai mare importanță în determinarea rezultatelor. Cu atât mai mult, forța de muncă antrenată în activitățile de C-D și de inovare, a căror dimensiune creatoare este esențială, este de departe determinantă prin potențialul ei în realizarea obiectivelor proprii acestor activități și, prin aceasta, a celor de ansamblu ale dezvoltării.

Din păcate, în România, statistica nu a oferit niciodată date suficiente pentru evaluarea măcar cantitativă a întregului potențial de C-D și inovare națională; de aceea, ne vom referi numai la potențialul uman antrenat în institutele de cercetare specializate (alături de care ar trebui să intre în analiză și capacitățile de cercetare-proiectare uzinale). Conform datelor Departamentului Științei, în 1991 erau antrenate 287.000 persoane în activitatea de cercetare, inginerie tehnologică și elaborare de proiecte, din care 125.000 cu studii superioare.

Analizele cantitative - chiar și cele comparative cu situația din alte țări - nu sunt, însă, cele mai importante. Cel mai important aspect legat de potențialul uman din C-D este cel referitor la calitatea acestuia, la nivelul și măsura implicării în soluționarea problemelor economico-sociale. Din acest punct de vedere potențialul uman antrenat în activitățile naționale de C-D și proiectare poate fi caracterizat astfel:

- gradul redus de originalitate în promovarea unor soluții ale problemelor studiate, apelarea în mare măsură la releveuri sau adaptări; cercetarea românească tehnică nu a realizat străpungeri tehnologice, activitatea de înregistrare a brevetelor de invenție fiind destul de redusă, nu a creat decât în mică măsură produse noi (în sensul de premiere

mondiale), nu a participat decât în proporții nesemnificative la balanța tehnologică a țării;

- autarhismul desfășurării activității autohtone de C-D și proiectare, care nu a stimulat factorul uman și nu i-a permis confruntarea directă cu exponenții activității științifice și tehnologice mondiale;
- inexistența mobilității internaționale a cadrelor de cercetare, tendința larg resimțită azi în lume și realizată pe bază de reciprocitate, pe bază de burse și alte fonduri speciale alocate de firme, organizații publice și fundații [46];
- preocuparea foarte redusă a personalului de C-D pentru conturarea viitorului domeniului în care lucrează, pentru, asigurarea unui portofoliu de soluții tehnico-științifice activității economico-productive, cea pentru dezvoltarea tehnologică și producția proprie depășind în multe domenii 65-70% din timpul de lucru total al personalului [36];
- insuficienta informare documentară, acumulare de cunoștințe și informații pertinente cu privire la preocupări, realizări și tendințe din domeniul respectiv pe plan mondial, ca și insuficiențe ale sistemului general de formare și educare a personalului de cercetare;
- insuficienta maturitate profesională și experiență managerială. Tendințele de internaționalizare a științei și tehnicii și de mobilitate internațională a personalului de cercetare-dezvoltare, pe de o parte, și existența unui înalt potențial uman de C-D în unele țări, cantitativ și calitativ, pe de altă parte, au dus la apariția unei piețe internaționale pentru investiții în personalul științific de cercetare, universitar și ingineresc. Unele firme amplasează institute de cercetare în alte țări, în vederea valorificării forței de muncă înalt calificate existente. Companiile multinaționale fac investiții în țări care dispun de capacitate mare de C-D (Brazilia, India, Coreea de Sud, Singapore) [46].

Intrarea pe piața internațională a personalului și capacităților de C-D ale rețelei autohtone, sub orice formă, dar, îndeosebi, sub cea a investițiilor directe, a implantării de filiale sau a deschiderii de birouri de consultanță a firmelor străine în țara noastră ar fi de un mare folos pentru stimularea perfecționării și valorificării corespunzătoare a potențialului național de C-D.

Sporirea rapidă a rolului științei de componentă de bază a strategici generale a dezvoltării țărilor lumii și caracterul tot mai costisitor al materializării acestui rol impun alocarea de resurse tot mai mari pentru desfășurarea activităților de C-D.

Guvernele diverselor țări încurajează activitatea de cercetare în moduri foarte diferite. Ajutorul acordat de stat poate fi direct, adică se referă în mod concret la un anumit tip de activitate (program), sau indirect, sub forma subvențiilor, prin acordarea de credite, garanția riscurilor, reducere de impozite, în toate țările industrializate bugetul finanțează cheltuielile pentru cercetarea fun-

damentală, precum și diverse ajutoare pentru cercetarea aplicativă și dezvoltare. Această intervenție a statului este justificată, în primul rând, prin faptul că întreprinderile au tendința de a sacrifica cercetarea cu aplicații pe termen lung în folosul celei cu aplicare imediată sau într-un interval cât mai scurt de timp. Specialiștii O.E.C.D. exprimă chiar temeri în legătură cu această tendință de transformare a cercetării (chiar și a celei fundamentale) într-una conjuncturală, datorită faptului că în acest fel se neglijează funcțiile cercetării în ceea ce privește conturarea perspectivelor și progresul științei, în general. Tendința este accentuată de creșterea gradului de privatizare a institutelor de cercetare guvernamentală, situație întâlnită îndeosebi în Austria, Olanda, Norvegia.

Intensitatea activității de C-D este evidențiată de ponderea cheltuielilor de C-D în PIB, pondere care variază între 0,5-2% în cazul majorității țărilor în curs de dezvoltare și peste 2% în cazul țărilor industrializate. În România, această pondere s-a redus de la 1,2% în 1985, la 1,06% în 1989 și sub 1% după acest an, în condițiile în care volumul cheltuielilor de C-D, în acest interval, a crescut în medie cu 3,5% pe an (față de 6% medie anuală în țările occidentale), iar numărul celor ocupați în activitatea de C-D a crescut cu aproape 8%. Analizând raportul dintre cheltuielile de C-D pe cercetător și cele pe locuitor, se constată că numărul de cercetători din rețeaua națională este mare, iar cheltuielile mici, ceea ce influențează major rezultatele activității.

Nivelul relativ scăzut de dezvoltare a activității de C-D în România rezultă și din modul în care sunt repartizate resursele financiare ale C-D pe destinații, precum și din sistemul de surse existent. Acesta din urmă a îmbinat, până nu de mult, fondurile centralizate ale statului cu fondurile unităților economice constituite cu această destinație. Mai mult, se poate spune că, până în anii 70, finanțarea științei se făcea aproape integral de la bugetul de stat prin unități de cercetare științifică, care primeau alocații bugetare, pentru toate categoriile de activități efectuate. După 1970, se trece la finanțarea în regim economic a unităților de cercetare științifică cu anumite particularități, în funcție de profilul acestora: unitățile de cercetare tehnico-aplicative din domeniul producției materiale au fost organizate pe principiul gestiunii economice, iar cele care efectuau cercetări fundamentale, au fost organizate în regim economic, cu alocații de la bugetul de stat. Aceasta a condus la modificarea raportului între diferitele surse ce au intervenit în timp în finanțarea cercetării; astfel, s-a redus ponderea alocațiilor bugetare de la circa 90%, cât reprezentau în perioada 1966-1970, la circa 37% în perioada 1971-1975, la circa 26% în intervalul 1976-1980 și la aproximativ 3-6% în ultima decadă (1980-1989). Concomitent, a avut loc creșterea permanentă a participării unităților economice la finanțarea cercetării, din fonduri special create. Modificarea nu a fost totuși de esență, deoarece unitățile economice erau tot de stat și constituirea acestor fonduri cu destinații prestabilite prin planul impus de autoritățile centrale nu a avut nici un efect pe planul stimulării creativității, inițiativei și buneii gestiuni, așa cum s-a întâmplat în țările dezvoltate, unde finanțarea din surse particulare (ale firmelor) a determinat creșterea substanțială a performanțelor tehnico-economice naționale.

În prezent, în țara noastră finanțarea activității de C-D se realizează din trei surse: bugetul de stat, bugetul special și fondurile unităților economice, de stat sau private. Datorită modificărilor în organizarea statisticii, institutele de cercetare-dezvoltare și proiectare au întrerupt fluxurile de informații primare către organele guvernamentale, iar întreprinderile (atât cele de stat cât și - mai ales - cele particulare) nu au raportări decât cu privire la activitatea de bază. De aceea, deocamdată, nu s-au putut asigura informații pentru caracterizarea mărimii și orientării eforturilor de cercetare-dezvoltare realizate din fondurile unităților, analizele desfășurându-se numai pentru eforturile suportate din bugetul special și din bugetul de stat. Bugetul special s-a constituit prin instituirea unei taxe de C-D de 1% din valoarea producției marfă industrială, producției globale agricole și silvice, producției de construcții-montaj și veniturilor brute din transporturi și telecomunicații realizate de agenții economici cu capital de stat.

Analiza modului de utilizare a fondurilor constituite în acest fel în anii 1990-1992 a prilejuit o serie de constatări, importante pentru conturarea de soluții pentru acest domeniu în perspectivă.

O primă constatare o reprezintă faptul că structura distribuției fondurilor constituite prin bugetul special a fost relativ aceeași cu cea înregistrată anterior, atât din motive obiective - îndeosebi, profilul și structura rețelei de unități de C-D și proiectare existente - cât și subiective - lipsa unor orientări și opțiuni clare, la nivel național, în promovarea unei politici de C-D și inovării în cadrul și pe baza unei politici economice de ansamblu a țării.

O a doua constatare vizează apariția unei noi destinații a fondurilor constituite pentru C-D, și anume, cea privind protecția mediului înconjurător, căreia i se alocă fonduri mai mari decât multor ramuri economice și industriale și sănătății și protecției muncii.

O a treia constatare vizează lipsa de corelare, prin gestiunea fondurilor, a diferitelor categorii de unități specializate. Astfel, unitățile de cercetare-dezvoltare din învățământul superior aveau asigurată finanțarea de la bugetul de stat fără nici o corelare explicită cu programele naționale prioritare sau cu preocupările din rețeaua de unități de C-D departamentală. În afara lor, de la bugetul de stat este finanțată și cercetarea academică, nelegată la rândul ei de cercetarea universitară sau departamentală. În ceea ce privește unitățile de C-D și proiectare din rețeaua departamentală, acestea își desfășoară activitatea în aceleași condiții de autonomie ca orice societate comercială, pe baza conducerii prin Consiliul propriu de administrație.

Analiza mecanismului de fundamentare a programelor prioritare și a distribuției fondurilor disponibile pentru activitatea de C-D a scos în evidență și un alt aspect: ceea ce se consideră a fi orientări de bază, materializare a politicii științei și tehnologiei în țara noastră, în prezent reprezintă, de fapt, însumarea preocupărilor de până acum a institutelor și, într-un fel, continuarea rutinei acestora (rutină care, s-a văzut, nu a dus la rezultate deosebite mei pe planul cercetării științifice propriu-zise, în sensul obținerii de "bunuri" specifice comercializate direct pe piața internațională, nici pe cel al tehnicității și competitivității produselor și proceselor de cercetare-dezvoltare și proiectare).

În ceea ce privește distribuția fondurilor de C-D pe programe prioritare, situația este cea prezentată în tabelul de mai jos:

Repartizarea fondurilor constituite pentru anul 1991 pe programe prioritare și mărimea fondurilor solicitate pentru perioada 1991-2000

Programul prioritar	Nr.de teme	1991		1991-2000	
		Fonduri constituite (mil)	% în total	Fonduri solicitate (mil)	% în total
1	2	3	4	5	6
Ecologie	298	397,333 lei	12,2	2142,640	13,91
		5,032\$	6,98	41,537	14,53
		1,000DM	39,73	1,217	17,31
		15,033Rb	68,08	35,369	61,55
Energie și ma- terii prime	172	328,560 lei	10,14	2624,260	17,04
		7,723 \$	10,72	65,626	22,94
		0,010 DM	0,40	0,810	11,52
		0,120 Rb	0,54	3,160	5,50
Dezvoltare tehnologică	1055	1869,347 lei	57,74	8155,363	52,94
		48,279 \$	66,99	145,506	50,86
		1,031 DM	40,96	3,926	55,83
		3,103 Rb	14,05	14,030	24,42
Informatizare	179	2 27,800 lei	7,04	912,825	5,92
		6,079 \$	8,44	18,177	76,35
		0,215 DM	8,54	0,815	11,59
		0,0 Rb	0	0,207	0,36
Biologie și agricultură	474	250,429 lei	7,74	1051,935	6,82
		2,979 \$	4,13	6,955	2,43
		0 DM	0	0,003	0,04
		3,810 Rb	17,26	4,522	7,87
Cercetări seismo- logice	53	40,770 lei	1,26	123,960	0,80
		0,578 \$	0,80	2,165	0,76
		0,001 DM	0,04	0,001	0,01
		0 Rb	0	0,025	0,04
Științe social- umane	164	123,037 lei	3,81	396,575	2,57
		1,394 \$	1,94	6,106	2,13
		0,260 DM	10,33	0,260	3,70
		0,015 Rb	0,07	0,150	0,26
Total		3237,276 lei	100	15407,558	100
		72,064 \$	100	286,072	100
		2,517 DM	100	7,032	100
		22,081 Rb	100	57,463	100

Sursa: Buletin de Informare nr. 211991, Ministerul Învățământului și Științei, Departamentul Științei, București, p. 13-27.

Se constată că, atât la nivelul anului 1991 cât și în perspectiva întregului deceniu, este foarte accentuată preocuparea pentru dezvoltarea tehnologici, celor 1055 de teme de cercetare incluse în acest program atribuindu-li-se 58% din fondurile constituite pentru acest an și 53% din cele evaluate ca necesare pentru activitatea de C-D la nivel național în întregul deceniu 1991-2000. Fără să negăm importanța și necesitatea orientării eforturilor în această direcție, în condițiile decalajelor tehnice-tehnologice și de competitivitate pe care economia națională le are față de țările dezvoltate, considerăm că această situație ar mai trebui analizată, în virtutea următoarelor argumente:

- dezvoltarea este o cerință directă și, în același timp, apanajul nemijlocit al agenților economici, necesar a fi realizată în strânsă legătură cu strategiile proprii de reorientare a activității, de stabilizare (pentru supraviețuire și apoi de dezvoltare) finanțarea din fonduri centralizate a acestei activități nu dă garanția celei mai bune selecții și ierarhizări a priorităților în C-D pentru agenții economici, așa cum s-ar întâmpla în cazul în care ar finanța direct, din profiturile proprii activității, efortul de C-D necesar;
- temele incluse în acest program (ca și celelalte, de altfel) sunt propuse, susținute și promovate de institutele de cercetare, în primul rând în funcție de capabilitatea lor tehnică-tehnologică-profesională; în aceste condiții nu există nici o garanție a concordanței între interesele agenților economici ce ar trebui să aplice rezultatele activității de cercetare - dezvoltare și cele ale institutelor de cercetare ce realizează acest program;
- mecanismul subînțeleș prin acest mod de creare și dirijare a fluxurilor de cerere și ofertă de "bunuri" de cercetare-dezvoltare nu corespunde celor de piață liberă (unde oferta trebuie să se subordoneze cererii sau să încerce s-o genereze) și nici celor de intervenție a statului în sprijinirea agenților economici într-o economie de piață. Acest aspect va fi pus în evidență prin comparație cu experiența altor state, pe care o vom prezenta în continuare. Aici am semnalat numai cele două fațete ale problemei: prin relația directă institute-agent economic inovator s-ar asigura o valorificare mult mai bună a potențialului de C-D, în conformitate cu cererea și, în același timp, o mai mare preocupare a institutelor de a crea sau genera cererea (pentru a-și mări oferta și a-și folosi capacitatea), căutând noi direcții de inovare și convingând agentul economic de eficiența acțiunii.

În general, succesul politicilor de inovare promovate este strâns legat de realismul evaluărilor cu privire la resursele financiare necesare pentru susținerea programelor de C-D promovate, paralel cu posibilitatea suplimentării acestora când există motive obiective și bine întemeiate. Această cerință este, însă, strâns legată de alte două cerințe de importanță majoră pentru economia națională în perioada pe care o traversăm; pe de o parte, necesitatea reglementării

clare a mecanismului de finanțare a activității de C-D prin punerea la punct a relațiilor instituționale în acest domeniu (actuala reglementare de instituire a unui buget special pentru C-D prin taxe aplicate venitului agenților economici corespunzând unei situații de excepție și nu uneia normale de funcționare a economiei după mecanismele economiei de piață); pe de altă parte, intervenția statului în finanțarea directă a unor programe de C-D trebuie să se realizeze în interes general și, mai ales, în conformitate cu orientările politicii de ajustări structurale pe care dorește să le promoveze în perspectivă și care sunt, deocamdată, insuficient conturate.

Față de stringența problemelor energetice și ale bazei de materii prime ale agriculturii și prelucrării produselor agricole etc. sunt încă reduse fondurile alocate pentru programele prioritare de C-D în aceste domenii. De asemenea, atribuirea a aproximativ 400 milioane lei într-un deceniu pentru cercetarea fundamentală în domeniul social-uman înseamnă foarte puțin pentru țara noastră.

O problemă majoră a asigurării premiselor desfășurării unei activități de C-D și inovare în conformitate cu cerințele o reprezintă nivelul și calitatea resurselor informaționale a acesteia. Informarea-documenta rea reprezintă primul pas în procesul de realizare a progresului tehnic prin inovare, fie că acesta începe sau nu printr-o activitate de C-D. Pentru această activitate, mai mult decât pentru oricare alta, informația reprezintă o resursă de bază, cretini un climat favorabil, stimulând apariția de idei și soluții noi, încurajând agenții economici în acceptarea riscului inerent inovării, asigurând chiar premisele reducerii cheltuielilor legate de inovare.

S-a estimat [9] că utilizarea largă a informațiilor, pe baza unor sisteme de comunicații avansate, reduce cu 6-10% cheltuielile de management.

De aceea, la nivelul țărilor dezvoltate există o preocupare largă pentru creșterea permanentă a resurselor informaționale la dispoziția agenților economici. Astfel, există mari bănci mondiale de date specializate sau cu caracter general [19]; cheltuielile pentru asigurarea resurselor informaționale cresc mult în țările dezvoltate; se manifestă o puternică concurență în domeniul deținerii și utilizării informației. Astfel, la mijlocul anilor '80, țările CEE își manifestau temerea apariției unei dependențe informaționale de SUA, care concentra 85% din fondul mondial de articole bibliografice și referate în domeniul economiei și managementului - motiv pentru care în aceste țări s-au inițiat vaste proiecte informaționale și de dezvoltare a tehnologiei și rețelei informaționale.

Preocuparea pentru asigurarea de largi resurse informaționale agenților economici niponi se caracterizează prin abundența informațiilor științifice și tehnice, disponibile cu preț redus, și prin intensitatea circulației acestora. Statul acordă sume importante din buget pentru informarea științifică și tehnică, politica actuală a statului în această privință fiind orientată în următoarele direcții: dezvoltarea băncilor de date actuale și a băncilor de imagini; decompartmentarea sistemelor și integrarea rețelelor în linie; exportarea băn-

cilor de date japoneze prin dezvoltarea traducerii automate și constituirea crescândă de bănci în limba engleză.

Conform statisticilor internaționale, țara noastră are o "producție" de informații - comensurată prin numărul publicațiilor periodice și neperiodice existente - destul de modestă comparativ cu cea a țărilor dezvoltate și a noilor țări industriale.

Pe baza informațiilor și a investigațiilor întreprinse în decursul timpului în institute de cercetare și întreprinderi industriale, s-au desprins o serie de concluzii cu privire la resursele informaționale ale activităților de C-D și de inovare în țara noastră și la nivelul de informare și documentare a personalului de specialitate:

- rețeaua de instituții și unități specializate în receptarea, prelucrarea și difuzarea informațiilor de specialitate este insuficientă și necorespunzător organizată în țara noastră, servind total nesatisfăcător "foamea" de informații, îndeosebi, în C-D. I.N.I.D. și Oficiile de informare-documentare de pe lângă departamentele și ministerele economice sunt sărace în publicații de specialitate, îndeosebi de dată recentă, iar cele care există au un grad redus de prelucrare, realizată la un interval mare de timp față de data apariției publicației. Astfel, Oficiile de informare publică lunar sinteze documentare realizate de colaboratori externi, cu un decalaj de ordinul lunilor (în cel mai bun caz) față de data intrării în țară a publicației originale, datorită ciclului editorial foarte lung. De altfel, tarifele foarte reduse promovate, lipsa de fonduri pentru efectuarea plăților, precaritatea condițiilor materiale editoriale agravează situația cu privire la calitatea, regularitatea și seriozitatea activității acestor oficii;
- gradul de informare a personalului de C-D și, mai ales, a celui din întreprinderi este destul de redus, după cum au relevat sondajele de opinie efectuate în decursul timpului de colectiv și, îndeosebi, după cum atestă nivelul redus de originalitate și noutate a soluțiilor tehnico-tehnologice promovate, metodele și tehnicile de management și organizare promovate etc. Pe de o parte, situația are cauze obiective, date de gradul redus de difuzie a surselor de informare - și așa reduse - existente, după cum au dovedit-o referirile anterioare la repartitia teritorială a periodicelor de specialitate străine intrate în țară, concentrate în cea mai mare parte în București. Pe de altă parte, însă, aceasta se datorează și lipsei de interes, lipsei de motivație a personalului - atât de C-D, cât și de inovare - pe care nimic și nimeni nu-l obligă să cunoască (relativ) cele mai noi realizări și tendințe din domeniul lor de activitate, să folosească informația ca input în activitatea lor. Chiar și biblioteca națională de brevete este foarte puțin folosită ca sursă de informare, deși ea conține noutăți atestate (sau pe cale

de a fi atestate) din țară și din străinătate, grupate pe domenii de activitate;

- accesibilitatea resurselor informaționale existente este destul de redusă, datorită sistemului anacronic de organizare a depozitării și manevrării acestora (timpul de căutare - așteptare a unor surse de informare la INID este în medie de trei ore), datorită lipsei de preocupare pentru traducerea în limba română sau într-o limbă de circulație internațională a publicațiilor care intră în țară, provenind din țări asiatice. Prelucrarea informației de către specialiștii instituției specializate durează mult (datorită numărului redus de traducători, îndeosebi din limbile cu circulație restrânsă), nu este de calitate corespunzătoare (datorită lipsei de specializare a personalului ce efectuează traduceri-le) și, mai nou, este oneroasă (tarifele de prelucrare, dactilografiere, prețul hârtiei etc. sunt foarte ridicate);
- deși majoritatea institutelor de C-D și proiectare și a întreprinderilor industriale sunt dotate cu tehnică de calcul, sunt foarte puține cele care și-au constituit baze de date specializate, care să folosească tehnica informațională și tehnologiile moderne de comunicații pentru preluarea, stocarea, prelucrarea și folosirea informațiilor. De asemenea, nu s-a realizat, decât cu titlu de excepție, racordarea la băncile de date specializate existente în Europa și în lume, deși se afirma, încă de prin 1982, că în țara noastră s-a pus la punct sistemul informatic al științei și tehnologiei (SISTEH). De fapt, a vorbi despre asemenea lucruri înseamnă a privi destul de departe, în condițiile în care în anumite institute și întreprinderi nu există nici nomenclatoare ale produselor, pieselor și reperelor standardizate realizate în țară (așa încât s-au întâlnit cazuri în care în institutele de cercetare se consumau timp de lucru și resurse materiale pentru proiectarea și realizarea de șuruburi și organe de asamblare standardizate), cataloage internaționale de produse din domeniul respectiv, standardele internaționale la care ar trebui să se alinieze etc.

Specialiștii consideră [46] că politica restrictivă și insuficient stimulativă dusă în domeniul C-D, caracterizată printre altele și de reducerea drastică a fondurilor destinate achiziționării de publicații de specialitate și a celor destinate schimburilor de experiență și specializărilor, de dotarea insuficientă și necorespunzătoare a laboratoarelor, centrelor și institutelor de cercetare reprezintă una din principala cauză a nivelului redus al indicelui de creativitate înregistrat în țara noastră (25,4, față de 259 în Japonia, 78 în Elveția, 71 în Germania etc.)

Multe din deficiențele și dificultățile semnalate până acum sunt determinate în bună măsură și de lipsa unui cadru legislativ clar, coerent și corelat, care să includă toate aspectele și laturile activității a căror desfășurare trebuie

să se realizeze în anumite condiții organizatorico-instituționale pentru a evita disfuncționalitățile.

În mod deosebit, cadrul legislativ promovat trebuie să reglementeze riscul în C-D și inovare, specific și inerent acestor activități. El poate fi legat fie de pierderea mijloacelor antrenate în desfășurarea activității, fie de nerealizarea efectelor preconizate.

În cadrul proceselor de inovare, agentul economic are de înfruntat mai multe forme de risc: tehnic, comercial, economic.

Riscul tehnic, specific etapei de C-D, este mai puțin important pentru inovator, el putând fi asociat, din punct de vedere economic, cu pierderea mijloacelor investite în materializarea ideii în model sau prototip. Oricum, atât parte din documentație, cât și din materialele folosite se pot recupera.

Riscul comercial este cel mai grav pentru inovator, fiind generat de:

- nereceptarea corespunzătoare a restricțiilor, trebuințelor nesatisfăcute ale pieței;
- durata lungă a procesului de asimilare și apariția concurenților în această fază;
- alegerea necorespunzătoare a momentului lansării produsului;
- nepromovarea unor politici comerciale corespunzătoare pentru: crearea/conștientizarea nevoii pe piață; prezentarea produsului (reclamă); crearea de bariere de intrare pentru imitatori (brevetare, promovarea mărcii, cheltuieli de reclamă);
- alegerea necorespunzătoare a segmentelor de piață;
- necombinarea corespunzătoare a celor două dimensiuni ale produsului, tehnologie și piață;
- promovarea unui nivel necorespunzător de preț (prea ridicat sau prea scăzut).

Reducerea riscului comercial este posibilă printr-o foarte corectă fundamentare a deciziilor pe întregul proces de inovare, aspect ce necesită o analiză de sine stătătoare.

Atitudinea față de risc a managerilor este un criteriu important în alegerea variantei/alternativei strategice. B. Twiss [48], referindu-se la importanța analizei riscului în selectarea proiectelor în cadrul strategiei de C-D, arată că, de obicei, managerii organizațiilor mature au o mai mare aversiune față de risc decât competitorii lor din unitățile mai mici - idei pe care o întâlnim și la alți specialiști [26], fiind dovedită și de experiența practică a întreprinderilor mici și mijlocii din țările dezvoltate, care promovează strategii ofensive [15]. Cauza principală o constituie existența condițiilor de acceptare a riscului la nivelul conducerii operative, ca și nevoia de flexibilitate.

Prin reglementările referitoare la activitatea de C-D și la procesele de inovare, se pot și trebuie să se creeze condiții pentru suportarea riscului tehnic

și economic la nivelul institutelor de C-D și, mai ales, a riscului comercial la nivelul agenților economici inovatori.

O altă problemă care trebuie să-și găsească reflectarea corespunzătoare în reglementările cu privire la acest domeniu vizează asigurarea cadrului pentru stimularea inițiativei și inovației, a adaptării și difuzării rapide a (clinicilor înalte în sectorul de stat și în cel privat. Aceasta a fost, alături de altele, o măsură, una din caile urmate de economia japoneză în perioada de refacere de după război [6]. Și aceasta, cu atât mai mult cu cât, după unii autori pesimiști [13], în prezent nu atât găsirea căilor de creștere a productivității muncii este problema prioritara a creșterii economice, cât cea a rezolvării problemelor tehnice care se pun în fabricarea celor mai bune produse, cu cel mai redus cost și în cele mai mari cantități cu putință. Inovarea (se înțelege, și cadrul de promovare a acesteia) este inclusă de specialiști [43] printre resursele critice ale unui agent economic, cheie a succesului său.

Nevoia de cooperare și dialog în domeniul C-D și al inovării, ca expresie a tendinței de internaționalizare a științei și tehnologiei și de "democratizare" a acesteia prin reducerea permanentă a caracteristicii de act individual și întărirea celei de act colectiv pentru care există granițe naționale [44] este tot mai evidentă astăzi.

Îmbinarea dintre cooperare și competiție în C-D din diferite țări este tot mai mult o caracteristică a dezvoltării acesteia și o coordonată de bază în fundamentarea politicilor în domeniu. Cele mai semnificative forme de manifestare a acestei tendințe pe plan mondial le-au reprezentat [46]:

- intensificarea participării firmelor din diferite țări la realizarea unor proiecte comune de cercetare, care presupun și facilitează accesul tuturor participanților la informații științifice și tehnice și la piețele externe;
- lansarea de către companiile mari a unor comenzi pe plan internațional pentru realizarea de proiecte de C-D în centre și institute de cercetare din alte țări;
- înființarea de instituții internaționale de consultanță tehnică de către mari companii și de organisme internaționale, care acționează pe largi spații geografice și facilitează difuzia generalizată a informațiilor tehnico-științifice și transferul de know-how;
- cooperarea interuniversitară largă, concretizată în realizarea în comun de lucrări și publicarea rezultatelor;
- stimularea mobilității internaționale a cadrelor de cercetare, întărirea pieței internaționale a forței de muncă de cercetare înalt specializată și calificată.

La acestea trebuie adăugată tendința de intensificare a transferului internațional de tehnologie.

În ceea ce privește rețeaua națională de organisme și unități implicate în activitatea de C-D, deși integrarea acesteia în sistemul internațional și larga

cooperare bi și multilaterală reprezintă un obiectiv de cea mai mare importanță, până în prezent nu s-au înregistrat realizări deosebite.

Astfel, la nivel național, s-a încheiat un acord între Guvernul României și PNUD (Hotărârea 113/1991) privind acordarea de asistență în următoarele forme: servicii de experți-consilieri, consultanți și de experți operaționali (manageri și funcționari publici); servicii oferite de voluntari ai ONU; furnituri și materiale greu de procurat; seminarii, programe de formare și proiecte; burse de studii și perfecționare profesională; alte forme de asistență. Este de remarcat faptul că PNUD își păstrează drepturile de proprietate intelectuală implicate în acordarea de asistență României, avantajul oferit țării noastre fiind acela al folosirii acestora fără plata de redevențe și, bineînțeles, câștigurile pe planul know-how-ului și al cunoașterii. Tot la acest nivel, sunt de semnalat aderarea României la Convenția privind Organizația europeană de telecomunicații prin satelit EUTELSAT (Legea 7/1990) și la Convenția privind Organizația internațională de telecomunicații maritime prin satelit INMARSAT (Legea 8/1990).

În sensul cel mai direct al cuvântului, până în prezent nu s-a realizat implicarea României în circuitul internațional al științei și tehnologiei decât prin participarea (destul de redusă) la programele internaționale de pregătire a cadrelor universitare TEMPUS și PHARE, pe bază de înțelegeri la nivel guvernamental și prin încheierea de protocoale de cooperare internațională în domeniul tehnico-științific cu unele țări.

În aceste condiții, se poate afirma, că la nivel guvernamental și al organismelor cu rol de coordonare a activității de C-D la nivel național, s-a făcut destul de puțin pentru promovarea potențialului propriu de C-D în relațiile cu alte state, pentru găsirea de modalități de conlucrare și cooperare directă și activă a rețelei proprii de institute specializate, cu cele din alte țări.

Capitolul 4

ELEMENTE ALE UNEI POLITICI DE INOVARE ÎN PERIOADA DE RESTRUCTURARE A ECONOMIEI ROMÂNEȘTI

Analizele desfășurate cu privire la situația actuală a rețelei de unități specializate de C-D și la preocupările și tendințele în activitatea de inovare la nivelul agenților economici, au dovedit necesitatea tratării distincte a problemelor acestora și a căutării de soluții pentru restructurarea activității în sine a domeniului și pentru manifestarea valențelor rezultatelor acestuia în noul context economic al țării noastre.

Inovarea, știința și tehnologia, problemele lor teoretice și principiale dar, mai ales, de politici posibil de aplicat pentru promovarea lor, în contextul proceselor de reformă, tranziție și restructurare pe care le traversează economia națională în prezent, preocupă surprinzător de puțin, deși sciento-intensivitatea reprezintă trăsătura de bază a actualei paradigme a dezvoltării și pilon al competitivității în secolul actual. Chiar dacă în secolul viitor acest rol ar fi preluat de art- intensivitatea, după cum susține academicianul T. Postolache [30] și dacă pentru țara noastră și alte țări competiția tehnologică este pierdută, sciento-intensivitatea și, respectiv inovarea nu pot fi neglijate. Trecerea la o nouă generație de producție presupune "integrarea rațională a precedentelor" [30]. De asemenea, cele mai bune condiții pentru "pregătirea" în vederea relansării competiției internaționale pe o nouă coordonată fundamentală se asigură prin promovarea cât mai intensă cu putință a progresului tehnic, în prezent și în perspectiva imediată, atât la nivel național cât și la nivel de industrii și firme. Or, aceasta se poate realiza prin fundamentarea corespunzătoare și realistă, la fiecare din aceste niveluri, a politicilor de inovare promovate, luându-se în considerare atât elementele de natură principial-teoretică semnalând modul, direcțiile și intensitatea impactului promovării progresului tehnic asupra dezvoltării, experiența altor țări (la nivel macro și microeconomic) cât și, bineînțeles, posibilitățile reale de suportare a eforturilor presupuse de acest proces.

Inovarea este un proces ce antrenează atât rețeaua organizată și specializată de institute de C-D și proiectare (chiar dacă s-au reorganizat ca societăți comerciale, unități în cadrul regiilor autonome sau institute publice), cât și, mai ales, o enormă masă de agenți economici din sectorul economico-productiv. Deci, a integra politica de inovare în procesul de restructurare a economiei naționale presupune atât decompozarea - restructurarea sectorului de activitate prin care se generează și materializează progresul tehnic în economie, cât și, foarte important, a găsi cea mai potrivită gradare și eșalonare în timp a măsurii-

lor de politici de inovare în consens cu evoluția economiei în cadrul procesului de restructurare. Gh. Zaman, considerând progresul tehnic factor al dezvoltării, introduce "intensificarea activității inovaționale, în contextul declanșării forțelor pieței și implicit ale economisirii resurselor" printre căile de creare a economiei de piață în România, parte a procesului de soluționare a crizei economice structurale în care se află țara noastră [49]. Dar, deși suntem într-un tot al acord cu domnia sa în legătură cu nevoia de intensificare treptată a procesului, cu premisele evidențiate și căile de impulsivare promovate, considerăm că problema trebuie adâncită și tratată în termeni de politică de inovare, cu două componente (date de nivelurile diferite de abordare):

- pe de o parte, ca politică a științei și tehnologiei la nivel național;
- pe de altă parte, ca sumă de politici de inovare la nivelul agenților economici.

Necesitatea unei politici naționale a științei și tehnologiei, parte integrantă a politicii generale a statului, este cu atât mai stringentă acum, în perioada de restructurare, cu cât în primii ani ai tranziției, progresul tehnic nu i s-a acordat un rol prea important în proiectele și programele promovate, cu excepția celui de retehnologizare. O întreagă rețea de unități de C-D și un segment de peste 200 mii persoane de înaltă specializare (prin comparație cu restul forței de muncă din economie) au fost, într-o oarecare măsură, lăsate la voia întâmplării și lipsite de motivația muncii și de sentimentul de securitate pe care recunoașterea utilității sociale a activității desfășurate l-ar fi asigurat. Și aceasta, în timp ce economia națională se confruntă mai acut decât oricând cu lipsa de competitivitate pe plan internațional, determinată de gravele decalaje tehnice și tehnologice față de economiile dezvoltate, cu criza ofertei naționale determinată de nivelul scăzut al productivității muncii, de criza (relativ obiectivă) energetică și de materii prime de pe plan mondial, de lipsa unei politici structurale naționale și a unor orientări strategice **clare la nivelul** agenților economici etc.

În ceea ce privește retehnologizarea, noi considerăm că tentativele guvernamentale anterioare de tratare a acesteia ca panaceu universal, prin program național și sistem instituțional special constituit nu au fost corecte, cel puțin din trei motive.

În primul rând, retehnologizarea reprezintă un efort de mari dimensiuni de micșorare (sau chiar eliminare) a decalajelor tehnologice între ramurile economice și industriale românești și cele din țările dezvoltate, îndeosebi, în ceea ce privește tehnologiile și aparatul productiv existent. Dar, acest efort trebuie susținut în cadrul și pe baza unei politici structurale foarte clare a economiei, pentru a-și atinge obiectivele proprii și cele de ansamblu ale dezvoltării țării. În lipsa unui asemenea ghid, politicile guvernamentale de susținere tehnică-tehnologică a domeniilor în declin riscă să eșueze [4] cel puțin din cauza:

- contradicțiile generate de amestecarea obiectivelor de strategie industrială cu cele de politică socială, de natură să determine anularea

reciprocă a efectelor acestora (pe de o parte, program de re tehnologizare care ar trebui să determine creșterea productivității muncii, a gradului de substituție a muncii cu capitalul și, pe de o altă parte, programe sociale care necesită menținerea, dacă nu chiar mărirea numărului locurilor de muncă);

- manifestarea de efecte nedorite și neprevăzute ale formelor de susținere promovate prin politicile guvernamentale (în cazul programului de re tehnologizare - tendința tuturor agenților economici de stat de a-și susține "cauza" re tehnologizării, ceea ce face și mai dificil efortul statului de a discerne direcțiile de re structurare pe care să le promoveze printr-o politică industrială bine fundamentată; aceasta a multiplicat problemele pe care supracapacitățile existente le ridică în numeroase ramuri industriale, atât în cele în care barierele de intrare sunt foarte slabe, cât și în cele în care barierele de ieșire sunt cauza blocajului procesului de adaptare),

În al doilea rând, re tehnologizarea este un proces care trebuie conturat și desfășurat la nivelul agenților economici în cadrul și pe baza strategiilor proprii de dezvoltare, statul urmând a susține acest efort prin mijloace și instrumente specifice mecanismelor economiei de piață în conformitate cu politica structurală promovată. Dacă în prima parte a perioadei de tranziție dimensiunea mare a eforturilor presupuse și inexistența mecanismelor și resurselor necesare desfășurării acestui proces la nivel microeconomic au justificat realizarea lui coordonată și concertată, în continuare preocuparea pentru conturarea și susținerea lui trebuie să se mute la nivelul agenților economici ca premisă de bază pentru asigurarea competitivității lor pe piața concurențială.

În al treilea rând, la ambele niveluri de abordare - național și al agentului economic - re tehnologizarea trebuie integrată într-un complex de măsuri vizând progresul economic nu numai prin procese ci și prin produse, organizare - conducere, forme instituționale etc. care, împreună, formează politicile de inovare.

Cel mai important pas al demersului de conturare a cadrului politicii științei și tehnologiei la nivel național și a celui a politicilor de inovare propriu-zise la nivelul agenților economici îl reprezintă, însă, fixarea locului acestora în ansamblul direcțiilor de înfăptuire a strategiei dezvoltării economice în această perioadă de criză, când totul este în mișcare (și nu neapărat ordonată și coordonată) - mecanisme, reguli de funcționare, fluxuri, identități.

Un prim pas în această privință îl reprezintă consacrarea principiilor care trebuie să stea la baza politicilor în domeniul inovării în această perioadă. Încercând adaptarea principiilor promovate în general în această privință la condițiile specifice ale perioadei actuale pe care o traversează economia națională, în demersul nostru de construire a unor politici realiste ne vom axa pe următoarele idei:

- politica națională a științei și tehnologiei derivă din strategia de ansamblu și se corelează strâns cu celelalte tipuri de politici promovate,

în așa fel încât ansamblul lor (și fiecare în parte) să se caracterizeze prin coerență și fezabilitate [12];

- politica națională a științei și tehnologiei în perioada de stabilizare și restructurare a economiei se axează prioritar pe obiectivele vizând contribuția acesteia la efortul de redresare economică a țării, cele vizând dezvoltarea proprie a domeniului și reprezentativitatea în știința și tehnologia mondială fiind urmărite la nivelul la care să se asigure conservarea locului cucerit, menținerea în cursă (relansarea pe baza acestor obiective urmând a consiliul "miezul" politicilor de promovat în perspectivă);
- politica națională a științei și tehnologiei în perioada actuală antrenează potențialul național de C-D în realizarea obiectivelor prioritare ale dezvoltării de etapă și completează necesarul prin cooperare tehnico-științifică și import de tehnologie în toate formele ce se dovedesc eficiente pentru situația economică națională (de la investiții directe de capital străin până la importul direct de documentații, cunoștințe, licențe, mașini și utilaje, materiale) urmărind în același timp dezvoltarea capacității de adaptare a importurilor realizate la condițiile locale;
- politica națională a științei și tehnologiei în perioada de tranziție se bazează pe surse financiare naționale, posibil de deviat în această direcție în condițiile multitudinii de solicitări pentru fondurile publice, și pe surse atrase credite de la organisme internaționale pentru această destinație, garantate de stat și gestionate cu mare grijă de la nivelul organismelor guvernamentale pentru valorificarea în conformitate cu declarațiile de intenție pe baza cărora s-au fundamentat;
- politica națională a științei și tehnologiei creează premisele pentru elaborarea și aplicarea politicilor de inovare ale agenților economici în conformitate cu orientările proprii.

Cel de-al doilea pas important în privința fixării locului politicilor științei și tehnologiei și ale inovării în ansamblul direcțiilor de înfăptuire a strategiei de ansamblu a țării în această perioadă îl reprezintă fixarea obiectivelor acestora, în conformitate cu principiile promovate. Pe baza ideilor avansate în legătură cu strategia dezvoltării țării (publicate în Buletinul INCE nr. 1 a și b sau susținute la sesiunea de dezbateri din 8-10 octombrie 1991) vom încerca o sinteză a obiectivelor strategice, care să servească drept fundament pentru demersul nostru:

- atenuarea dezechilibrelor structurale, prin creșterea ponderii industriilor alimentare, ușoară și serviciilor, eliminarea situației de avantaj nejustificat a ramurii producției de mijloace de producție (Gh. Zaman);
- stabilizarea și redresarea economiei; crearea unor noi și moderne structuri economice și schimbarea bazei instituțional-juridice a acesteia; depășirea întârzierii și eficientizarea proceselor economice (S. Sava);

- crearea fundamentelor necesare unui sistem economic bazat pe un nou sistem de alocare a resurselor (I. Mihai);
- stabilirea unei politici structurale coerente și realiste, subordonată obiectivului esențial al satisfacerii într-o cât mai mare măsură a cerințelor materiale și spirituale a membrilor societății, al creșterii în ritmuri relativ stabile a bunăstării sociale în condiții de eficiență economică (C. Russu);
- transformarea mecanismului economic (privatizarea, descentralizarea deciziilor) liberalizarea prețurilor, trecerea la convertibilitatea leului, transformarea relațiilor financiare și de credit, înființarea unor instituții și instituirea unor pârgii economice adecvate) și restructurarea unităților economice «reprofilarea, modernizarea, re tehnologizarea, organizarea și conducerea pe baze moderne a unităților economice» (A. Iancu);
- supraviețuirea economică a unităților industriale (Gh. Manea);
- atingerea stadiului de competitivitate a dezvoltării economice a țării care să permită realizarea de obiective sociale unanim acceptate (O. Mihăescu);
- ieșirea din criza profundă a economiei românești și, îndeosebi, a sectorului producției de bază (C. Ionete și mulți alți specialiști).

Demersul de sintetizare a multiplelor idei cu privire la obiectivele strategiei de urmărit în evoluția economiei naționale în perioada următoare și la căile de îndeplinire a acestora este abia la început; ceea ce este clar, este faptul că, în general, obiectivele promovate se referă la probleme considerate de fiecare cercetător ca fiind determinante în îmbunătățirea situației economiei naționale și relansarea acesteia în perspectivă.

Noi considerăm că cel mai general mod de a privi lucrurile (ca punct de plecare pentru stabilirea obiectivelor politicilor de inovare) este acela de a admite că economia națională se află într-o profundă criză de sistem, instituțională, structurală, de subproducție, de competență și, ca atare, strategia și politicile prin care ea ar trebui să se materializeze trebuie să urmărească: ieșirea din criză; stabilizarea și relansarea economică.

Pentru politica națională a științei și tehnologiei și pentru politicile de inovare la nivelul agenților economici obiectivele care ar putea fi formulate pe baza celor strategice sintetizate anterior, vizează:

- asigurarea resurselor de soluții, informații, documentații și cunoștințe tehnice-tehnologice necesare în cadrul programului de ieșire din criză și stabilizare economică pe termen scurt, atât prin valorificarea cât mai deplină a potențialului și capacităților existente în țară cât și prin găsirea soluțiilor de completare a necesarului din surse prin atragerea de capital străin, prin investiții directe și prin importul de tehnologie;
- pregătirea condițiilor pentru concentrarea și concertarea eforturilor naționale pe noile axe ale dezvoltării economico-productive a țării în perspectiva pe termen mediu, respectiv, realizarea mutațiilor structu-

rale necesare unei dezvoltări selective la nivelul economiei și al domeniului activităților specializate în promovarea progresului tehnic în țara noastră;

- crearea surselor de avantaj competitiv pentru domeniile - cheie ale dezvoltării economiei naționale în perspectiva pe termen lung și asigurarea premiselor pentru manifestarea trăsăturilor fundamentale ale unei noi paradigme economico-tehnologice.

Se observă că obiectivele politicilor științei, tehnologiei și inovării integrează și subordonează orientarea activității în acest domeniu celei economice de ansamblu, conform principiilor enunțate anterior. Pe lângă alte implicații, aceasta face necesară corelarea analizelor cu privire la situația potențialului și capacității de C-D și inovare cu cele privind situația economică de ansamblu și a ramurilor economice industriale.

Pentru a nu fragmenta prezentarea elementelor de politică a promovării progresului tehnic, se consideră necesară o scurtă caracterizare a celor mai autorizate păreri în legătură cu modul de fundamentare a politicilor în acest domeniu în vederea integrării depline a procesului de promovare a progresului tehnic în sistemul economiei naționale, la nivel macro și microeconomic, în așa fel, încât, să asigure realizarea simultană a funcțiilor proprii și a celor de factor al dezvoltării.

Ca organism internațional specializat, UNESCO recomandă [21] un model de organizare a structurii funcționale a acestui proces care să respecte necesitatea de a-l orienta și desfășura în așa fel încât să asigure subordonarea lui la marile decizii politice și descentralizarea eficace a activităților componente, în acest sens, se pornește de la necesitatea structurării organizării procesului pe trei niveluri: național - unde se situează organismele care au funcții legate de politica generală în domeniul științei și introducerii progresului tehnic; sectorial - unde se situează organismele cu sarcini de coordonare și promovare a unui sector bine definit de C-D și introducerea progresului tehnic (domenii ale științei; ramuri productive ale economiei; sectoare de execuție; programe de interes național și de mare amploare); instituțional - unde se execută lucrările de C-D și introducere a procesului tehnic propriu-zis.

UNESCO integrează mecanismele și structurile organizatorice de realizare a procesului de generare și materializare a progresului tehnic într-un model cibernetic al sistemului științific și tehnic național. În acest sistem este cuprins ansamblul activităților științifice și tehnice naționale, respectiv, cercetare și dezvoltare experimentală (C-D) și serviciile științifice și tehnice conexe (SST), integrate în categoria de "inventar al potențialului științific și tehnic". Din sistem rezultă cu claritate modul de fundamentare și, în același timp, de operaționalizare a politicii științifice și tehnologice naționale, ca și modul de racordare la obiectivele economico-sociale de ansamblu (ca și la resursele statului, de altfel). Pentru agenții economici inovatori (la nivelul cărora se promovează politicile de inovare) apare numai legătura lor cu sistemul științific și tehnologic na-

țional, respectiv, poziția lor de utilizatori ai rezultatelor activităților de C-D și SST din sistemul național.

La nivel microeconomic, deci al unităților productive, procesul de realizare a progresului tehnic se racordează la sistemul mai vast al întreprinderii ca parte intrinsecă a mediului său [22]. În cadrul sistemului întreprinderii, tehnicile de fabricație (tehnologiile) sunt considerate resurse, fiind puse pe același plan cu resursele de personal și de capital, iar produsele formează principala ieșire din acest sistem. De asemenea, se mai constată interferența între sistemul întreprinderii (pe fiecare element de intrare-ieșire) și blocurile de instituții care reprezintă diferite subsisteme (și piețe, în același timp) din sistemul economiei naționale. Devine mai clar faptul că tehnologia este intrinsecă întreprinderii, fiind, în același timp racordată și integrată în sistemul național al științei și tehnologiei, în timp ce produsul este rezultatul activității întreprinderii, fiind elementul prin care aceasta este racordată la sistemul piețelor naționale și internaționale.

Pe baza tuturor elementelor puse în evidență, noi considerăm că cele mai realiste coordonate de promovare a obiectivelor stabilite sunt cele prezentate în continuare.

I. Pentru politica științei și tehnologiei la nivel național

A. Pe termen scurt, corespunzător perioadei de stabilizare și redresare economică:

1. Evaluarea ofertei și cererii de "bunuri de C-D" pe domenii ale economiei naționale de către organisme guvernamentale cu atribuții clare în gestionarea resurselor de C-D, prin:

- realizarea inventarului potențialului științific și tehnologic național după modelul UNESCO; aceasta se poate realiza pentru sectorul de stat, dar poate cuprinde și sectorul privat (incluzând societățile comerciale cu profil de activitate de consultanță și servicii tehnico-tehnologice și capacitățile de C-D din cadrul societăților comerciale private cu profil economic-productiv foarte puține până acum). Pe baza lui se evaluează capacitatea de ofertă a rețelei naționale de C-D și se asigură premisele unei gestiuni corespunzătoare a acestora în conformitate cu obiectivele strategice de ansamblu ale redresării economiei;
- suportarea de către guvern, din bugetul special sau din alocațiile bugetare existente, a eforturilor financiare pentru realizarea unor studii de diagnoză a situației agenților economici de stat, de perspective și orientări strategice ale acestora, în așa fel încât să fie pusă în evidență cererea de C-D și inovare. Studiile se pot realiza de către colective mixte, incluzând experți străini, specialiști români în probleme de strategie și în domeniul respectiv. Bineînțeles, demersul este urgent și imperios necesar în domeniile promovate prioritar în etapa de stabili-

zare și redresare economică, conform strategiei de ansamblu și politicii structurale corespunzătoare acesteia;

- compararea cererii cu oferta de bunuri și servicii de C-D, pe domenii, și promovarea de măsuri de satisfacere a cererii pentru domeniile prioritare prin mobilizarea și stimularea ofertei naționale (directe și indirecte), pe de o parte, și prin inițierea unui program de atragere de capital și tehnologie străină, pe de altă parte (ambele direcții se vor explicita în continuare).

2. Elaborarea și promovarea de programe prioritare de C-D, gestionate la nivel guvernamental, pentru domeniile prioritare în ceea ce privește urgența redresării și accelerarea dezvoltării, respectiv cele privind agricultura și prelucrarea produselor agroalimentare, asigurarea bazei de materii prime și energetice și producția bunurilor de consum. Aceste domenii prioritare privesc agricultura și industria agroalimentară, industria extractivă, industria energetică, industriile de bunuri de consum (prelucrarea lemnului, celuloză și hârtie, electronica de larg consum, ușoară, textilă, confecții, pielărie și încălțăminte), telecomunicații. Aceste programe vor fi coordonate direct de către institutele de specialitate din domeniile respective, care vor îndeplini rolul de antreprenori generali, antrenând orice alte capacități de C-D din domenii adiacente. Prioritatea în satisfacerea cerințelor derivate din programele prioritare va fi asigurată de sistemul de comenzi guvernamentale prin care vor fi promovate.

Fundamentarea conținutului programelor prioritare se realizează pe baza următoarelor elemente:

- studiile elaborate pe bază de comenzi guvernamentale la nivelul agenților economici de stat din domeniile prioritare de către colectivele de specialiști și experți autonomi, din afara întreprinderilor care să cuprindă atât evaluarea situației de la care se pleacă, cât și a perspectivelor de redresare și cerințelor de inovare pentru realizarea acestui obiectiv;
- evaluarea efortului de inovare prin produse și procese apărut ca necesar la nivelul agenților economici din domeniile prioritare și a posibilităților de susținere financiară a acestuia, din surse guvernamentale și din surse proprii;
- evaluarea cererii interne pentru produsele din domeniile prioritare, ca nivel și ca grad de diversificare, a tendințelor în evoluție și a stringenței satisfacerii ei;
- compararea cererilor interne cu portofoliu de soluții posibil de asigurat prin rețeaua proprie de unități de C-D și asigurarea elementelor necesare pentru fundamentarea deciziei cu privire la modalitatea de satisfacere a cerințelor ce depășesc posibilitățile proprii.

Decizia se ia la nivelul departamentului sau ministerului economic coordonator al domeniului respectiv, care trebuie să mai ia în considerare și alte

criterii (în afara celor fundamentate prin institutul de cercetare-dezvoltare de profil), și anume:

- urgența satisfacerii cererii interne pentru produsele din domeniul respectiv;
- caracterul conjunctural sau peren al cererii interne;
- existența și/sau dificultatea accesului la sursele de materii prime și materiale;
- mărirea efortului valutar necesar pentru importul de produse și existenței surselor de susținere a acestuia (inclusiv a posibilităților de obținere a unui credit extern garantat de stat pentru această destinație).

3. Acționarea pe toate căile cu putință - de la înțelegeri și protocoale la nivel guvernamental până la contacte directe la nivelul agenților economici români și străini - pentru atragerea de investiții directe de capital străin în România, aceasta fiind, după cum o dovedesc experiențele internaționale forma cea mai eficace și mai rapidă de asigurare a accesului țării noastre la realizările tehnice-tehnologice din țările dezvoltate. Cadrul legislativ asigurat în această privință este stimulativ și permisiv, după aprecierea noastră; ceea ce se poate realiza în continuare sunt acțiuni de studiere a posibilităților de formare a ofertei naționale a unor domenii și/sau întreprinderi pentru acest obiectiv, cărora să li se asigure o largă difuzare pe plan internațional,

4. Promovarea unei poziții de largă deschidere internațională pentru cooperare tehnico-științifică, acces la tehnologia potrivită stadiului de dezvoltare economică a țării și poziției domeniului românesc în economia mondială acceptarea importului de tehnologie ca soluție pentru realizarea obiectivului strategic al opririi deteriorării performanțelor economice și stabilizării economiei pe baza unei analize obiective a unităților de C-D proprii din domeniul respectiv. În principiu, suntem de părere să se apeleze la importul de tehnologie prin și de către stat prin organismele sale guvernamentale (aceasta urmând să reprezinte principala cauză a contractării de împrumuturi externe), pentru toate problemele din domeniile, prioritare unde cererea depășește oferta de bunuri de C-D și unde se consideră că există perspective de supraviețuire, în primă instanță, și de redresare economică, în a doua instanță.

În fundamentarea măsurilor de cooperare tehnico-științifică internațională și de apelare la importul de tehnologie trebuie să se țină seama și de următoarele elemente, care pot fi avute în vedere și pentru fundamentarea politicii de restructurare a ramurilor industriale românești:

a) Sensibilitatea diferită la transferul de tehnologie a ramurilor industriale, îndeosebi în ceea ce privește caracteristicile tehnice ale produselor, caracteristicile tehnologice ale proceselor de producție, caracteristicile pieței internaționale a produselor și perspectivele strategice pe care le deschid. Pe baza studiilor O.C.D.E. [25] s-a ajuns la concluzia că ramurile industriale au următoarele grade de sensibilitate la importul de tehnologie:

- industria alimentară (cod ISIC 31): sensibilitate ridicată din punctul de vedere al caracteristicilor produselor și ale pieței internaționale; importul de tehnologie favorizează strategiile de substituie a importului de produse;
- industriile textilă, confecții și pielărie (cod ISIC 32): importul de tehnologie influențează caracteristicile produselor, proceselor de fabricație și piețelor internaționale, deschizând perspective atât pentru substituirea importurilor cât și de dezvoltarea exporturilor (sunt ramurile cu cea mai mare sensibilitate la transferul de tehnologie, care se răsfrânge și asupra structurilor de producție și de piețe pe plan mondial);
- industria de prelucrare a lemnului și a mobilei (cod ISIC 33): sensibilă din punctul de vedere al caracteristicilor și proceselor, importul de tehnologie făcând posibilă, într-o oarecare măsură, substituirea importurilor de produse;
- industria de celuloză, hârtie și imprimărie (cod ISIC 34): sensibilă în ceea ce privește caracteristicile produselor și, într-o oarecare măsură, posibilitățile de substituie a importurilor;
- industria chimică și petrochimică (cod ISIC 35): sensibilă în ceea ce privește caracteristicile produselor și posibilitățile de substituie a importurilor și, într-o mai mică măsură, în ceea ce privește caracteristicile pieței internaționale și deschiderile pentru export de produse;
- industria de produse minerale nemetalifere (cod ISIC 36): sensibilă în ceea ce privește caracteristicile produselor și, mai puțin, ale proceselor;
- industria metalurgică (cod ISIC 37): influențată puternic de transferul de tehnologie din toate punctele de vedere enumerate, mai puțin cel al caracteristicilor proceselor de fabricație;
- industria produselor metalice, mașinilor și materialelor (cod ISIC 38): sensibilă puternic numai din punctul de vedere al perspectivelor de promovare la export a produselor și, într-o mai mică măsură, al caracteristicilor pieței internaționale și al posibilităților de substituie a importurilor.

Impactul importului de tehnologie este mai puternic asupra industriilor producătoare de bunuri destinate direct consumului final (alimentară, textilă, lemn și mobilă) și a celei de produse intermediare și de bază pentru filiera tehnologică bazată pe metal. Dintr-o altă perspectivă, aproape toate ramurile industriale sunt sensibile la transferul de tehnologie din punctul de vedere al caracteristicilor produselor și al posibilităților de substituie a importurilor; pentru unele ramuri este de notat perspectiva de deschidere spre exterior facilitată de transferul de tehnologie (industriile ușoară, metalurgică și constructoare de mașini).

b) Existența unor forme foarte variate de transfer de tehnologie, cu caracter comercial și necomercial, ca și a unor restricții și implicații negative ale apelării la această soluție de asigurare a necesarului de soluții tehnico-tehnologice pentru realizarea obiectivelor economico-sociale.

Dintre formele de transfer de tehnologie care pot fi avute în vedere pentru completarea necesarului de "producție națională de C-D" pentru susținerea eforturilor de redresare economică, amintim:

- transfer în formă independentă: investiții directe, cesiune de brevete, transfer de know-how, licențe, consulting, engineering, software;
- transfer sub formă încorporată: utilaje complexe, produse de performanță, modele și desene industriale;
- servicii legate de produs: hardware, pregătire de personal, asistență tehnică;
- cooperare tehnico-științifică: societăți mixte, laboratoare și instituții comune de cercetare, colective comune temporare, programe comune, asistență de specialitate.

În promovarea acestei direcții în cadrul politicii naționale a științei și tehnologiei în perioada de stabilizare și pregătirea condițiilor pentru redresarea economică trebuie să se țină seama de următorii factori favorizanți și restrictivi ai succesului transferului:

- factori favorizanți: existența unor relații politice directe cu țara exportatoare, a unor relații economice și comerciale cât mai stabile și fluente; dimensiunea cât mai redusă a decalajului țării noastre față de țara exportatoare și experiența acumulată de țara exportatoare prin parcurgerea unor etape similare de asimilare de tehnologii noi ca și țara noastră; existența unor organe coordonatoare ale acțiunilor de transfer de tehnologie; capacitatea țării exportatoare de a acorda asistență tehnică în volumul și la nivelul necesitat de stadiul dezvoltării tehnice și de capacitatea tehnologică acumulată în domeniul respectiv în țara noastră; capacitatea țării exportatoare de a înțelege mentalitățile, cultura și de a folosi limbile de circulație în țara noastră; apropierea geografică;
- factori restrictivi sau defavorizanți: politica de monopol practică de țările dezvoltate în domeniul tehnologiilor avansate, susținută de avansul lor tehnologic, de marile resurse umane și financiare antrenate în C-D și inovare, de fenomenul de brain-drain, care le sporește potențialul tehnologic, diminuându-l pe cel al celorlalte țări; politica de protecție și de interdicere a transferului de tehnologii considerate "strategice" practică de țările dezvoltate; politica societăților transnaționale de a transfera tehnologii numai în cadrul filialelor; resursele limitate ale unor țări angajate în dezvoltare industrială intensivă de a transfera tehnologii; condițiile nu întotdeauna favorabile impuse de țări-

rile dezvoltate pentru acordarea asistenței tehnice în cadrul transferurilor de tehnologie.

Multitudinea de probleme de care trebuie să se țină seama în promovarea importului de tehnologie ca soluție pentru completarea capacității naționale de generare a soluțiilor de inovare necesare pentru susținerea programului de stabilizare economică a țării au preocupat mult lumea specialiștilor și experților pe plan mondial; dialogul între țările și firmele furnizoare și cele beneficiare a pus în evidență existența unui acord de principiu în ceea ce privește obligația furnizorului de a se interesa de nevoile fundamentale ale beneficiarilor, obligația furnizorului de a forma personalul beneficiarului și obligația furnizorului de a desface pachetul de tehnologii.

5. Intensificarea eforturilor la nivel guvernamental, pentru formarea capacității manageriale și creșterea capabilității tehnologice a personalului din țara noastră și pentru sprijinirea și stimularea agenților economici în promovarea inovării, prin:

- facilitarea accesului la informații, know-how și a contactului cu specialiști din țările dezvoltate, cu privire la experiențe privind gestiunea economică și tehnologică, cele mai potrivite forme de organizare în vederea realizării de performanțe economice mari, coordonarea procesului de inovare etc.;
- înființarea de birouri și agenții de consultanță în domeniul managementului economic, financiar, tehnologic;
- dezvoltarea activității de informare-documentare de specialitate prin: mărirea eforturilor guvernamentale de achiziționare de lucrări de specialitate din străinătate și de difuzare largă a acestora; înființarea mai multor instituții publice de acest profil și reorganizarea celor existente; creșterea cheltuielilor guvernamentale pentru difuzarea informațiilor de interes general;
- asigurarea accesului - prin efort guvernamental - la băncile de date specializate de pe lângă organisme internaționale și din cadrul țărilor dezvoltate și crearea condițiilor pentru unitățile economice de stat și private de a accede la aceste bănci de date;
- sprijinirea unităților economice de stat și private în stabilirea de contacte, trimiterea de specialiști pentru documentare sau specializare, încheierea de acorduri, contracte etc.;
- sprijinirea agenților economici privați în folosirea laboratoarelor, stărilor de probă, capacităților de testare etc., ale unităților de C-D și a celor industriale de înaltă specializare din proprietatea publică, în fazele de punere la punct a propriilor proiecte de inovare tehnologică.

6. Definitivarea cadrului instituțional-organizatoric-managerial - legislativ pentru desfășurarea activității de inovare la nivelul agenților economici.

B. Pe termen mediu, corespunzător perioadei de relansare economică:

1. Alinierea principiilor și funcțiilor politicii naționale a științei și tehnologiei celor corespunzătoare rolului acestora într-o economie de piață, descentralizată, cu mecanisme și sistem de relații instituționale bine pus la punct, după experiența țărilor dezvoltate și propunerile organismelor internaționale specializate.

Pe baza recomandărilor UNESCO [21], considerăm că cele mai importante funcțiuni ale politicii științifice și tehnologice sunt următoarele:

- funcția de planificare și de programare bugetară constând în definirea obiectivelor generale pentru activitățile naționale în domeniul științei și tehnologiei, în alegerea celei mai potrivite variante de evoluție în acest domeniu și în stabilirea ordinului de mărime și a priorităților în alocarea resurselor; în plan pragmatic această funcțiune se realizează prin programarea resurselor bugetare, prin repartizarea eforturilor științifice și tehnologice naționale între diverse sectoare și prin pregătirea deciziilor privitoare la marile programe naționale de C-D;
- funcția consultativă în elaborarea politicii generale, constând în participarea la stabilirea politicii de dezvoltare de ansamblu a țării, consilierea în probleme capitale și de interes general cum ar fi exploatarea mediului natural, elaborarea de proiecte vizând reducerea tensiunilor sociale sau internaționale generatoare de conflicte, utilizarea științei și tehnologiei pentru asigurarea securității naționale, formarea unei etici naționale și elaborarea legislației privind utilizarea descoperirilor și invențiilor științifice;
- funcția de apărare a științei și tehnologiei, care constă în susținerea dezvoltării activității științifice și tehnologice în sine, îndeosebi, a cercetării fundamentale care, fiind prin natura sa o activitate de lungă durată și cu grad înalt de risc, ar pierde în fața cercetării aplicative în cazul în care s-ar pune problema alegerii după criterii economice, ale avantajului economic rapid;
- funcția de coordonare, vizând asigurarea coeziunii și cooperarea între instituții guvernamentale sau între acestea și cele ale sectorului privat în realizarea programelor naționale de C-D;
- funcția de promovare și "transformare", care tinde spre acțiune directă și constă în crearea condițiilor necesare pentru realizarea obiectivelor generale ale politicii științifice și tehnologice și, respectiv, a celei de ansamblu a dezvoltării țării, prin atribuirea resurselor instituțiilor de execuție și marilor programe pluriinstituționale și prin declanșarea acțiunilor necesare pentru aplicarea practică a rezultatelor;
- funcția de evaluare, permițând aprecierea măsurii în care utilizarea resurselor alocate produce rezultatele scontate iar aplicarea practică a măsurilor promovate se realizează cu maximum de eficacitate.

2. Obiectivele politicii naționale a științei și tehnologiei în etapa relansării economice - derivând, și acestea, din cele strategice generale ale dezvoltării economice - sunt apreciate a fi următoarele:

- întărirea capacității naționale de C-D în domeniile de specializare internațională promovate prin politica structurală a statului și valorificarea ei deplină, în așa fel încât să se realizeze o cât mai înaltă competitivitate a țării noastre în domeniile respective (care să formeze și oferta de export a țării), cât și o ofertă de export de tehnologie și serviciile tehnologice autohtone;
- asimilarea noilor domenii ale progresului tehnic de pe plan mondial (noi materiale, biotehnologii, aplicații ale electronicii, informaticii și tehnologiilor de telecomunicații) și integrarea lor în zestrea tehnologică a unităților economico-productive din țara noastră;
- afirmarea științei și tehnicii românești pe plan mondial, integrarea ei în circuitul mondial, creșterea contribuției la progresul științific și tehnic, în general.

3. Fundamentarea politicii naționale a științei și tehnologiei pe baza următoarelor coordonate:

- promovarea unor programe de cercetare avansată și fundamentală, finanțate de la buget în domeniile științei în care țara noastră are tradiții și avansuri;
- susținerea, prin măsuri guvernamentale, a programelor de cercetare-dezvoltare din domeniile de specializare națională și internațională a țării noastre, realizate în institutele publice de cercetare. Măsurile guvernamentale pot să vizeze: protecția temporară a domeniilor respective împotriva concurenței străine; comenzi guvernamentale pentru preluarea unei părți din efortul financiar; asigurarea accesului institutelor respective la rezultatele cercetării avansate sau fundamentale sau la rezultatele cercetării din domenii considerate strategice; politică fiscală diferențiată și favorizantă pentru agenții economici implicați în derularea programelor respective etc.;
- stimularea inovării la nivelul agenților economici prin politica piețelor publice, îmbunătățirea mecanismelor de informare și a sistemului de organizare a acestei activități la nivel național, stabilirea obligativității alinierii standardelor naționale la cele internaționale sau la cele ale comunităților, grupurilor de țări sau zonelor cu care se promovează schimburile comerciale și tehnice curente etc.

4. O componentă importantă a politicilor științei și tehnologiei la nivel național o reprezintă măsurile vizând ridicarea nivelului de cunoștințe generale prin îmbunătățirea activității în domeniul învățământului și formării cadrelor. Programele promovate în acest domeniu trebuie să urmărească, îndeosebi, ameliorarea capacităților de cercetare și formare, încurajarea formării cadrelor

pentru sectoarele-cheie, creșterea capacității forței de muncă de aplicare a rezultatelor cercetării fundamentale etc.

5. Crearea condițiilor pentru întărirea mecanismelor de piață în domeniul C-D, îndeosebi, prin stimularea apariției concurenței pe baza dezvoltării sectorului privat în acest domeniu, prin promovarea licitației publice pentru atribuirea unor proiecte de dezvoltare sau a unor teme de cercetare din programele prioritare, ca și prin descentralizarea finanțării C-D și inovării.

6. Lărgirea participării țării la organizații internaționale de cooperare multilaterală, la zone de liber schimb sau la piețe comune, ca o premisă pentru accesul la tehnologiile de vârf (puternic concentrate în anumite țări și grupuri strategice).

II. Pentru politica de inovare

Politica de inovare la nivelul firmei industriale reprezintă una din direcțiile de realizare a strategiei sale de ansamblu, în contextul și în strânsă legătură cu restul politicilor promovate (de producție, de investiții, comerciale, de marketing etc.); mulți specialiști includ inovarea în rândul resurselor critice sau cheie ale firmei, alături de management, finanțare, producție și marketing [43], politica în acest domeniu având drept principal obiectiv identificarea și punerea în operă a forțelor care determină recordul inovațional al unității.

Conținutul propriu-zis al politicii de inovare este dat de acțiunile preconizate - și promovate - în următoarele direcții principale:

- politica produselor în întreprindere, în ceea ce privește gradul de diversificare, gama promovată, viteza de înnoire sau modernizare etc.;
- politica tehnologică a întreprinderii, incluzând deciziile cu privire la menținerea sau înnoirea - schimbarea tehnologiilor existente, promovarea de tehnologii tradiționale sau de vârf etc.;
- politica organizațională și managerială a întreprinderii, vizând sistemele de organizare practicate și metodele și tehnicile de conducere aplicate.

Întreprinderea va acționa în sensul inovării prin produse pentru a se adapta la cerințele mediului extern (piețelor, clienților) și în sensul inovării prin tehnologii pentru a îmbunătăți performanțele sale economice, în ambele cazuri îmbunătățirea organizării și conducerii având un rol important în realizarea obiectivelor propuse.

Politica produselor într-o întreprindere industrială cuprinde, pe de o parte, îmbunătățirea produselor existente, introducerea și dezvoltarea altora noi și restrângerea sau abandonarea celor vechi și, pe de altă parte, armonizarea complexului de variabile ale produselor la nevoile și cerințele societății în concordanță cu posibilitățile de valorificare superioară a resurselor întreprinderii. Prin procesul permanent și dinamic de creare și dezvoltare de noi produse și de modernizare a celor existente se realizează diversificarea produselor. Diversificarea produselor evoluează ca un proces spațial în trei direcții [18]; ori-

zontal - direcție în care produsele se dezvoltă sub aspectul tipodimensional, al capacităților funcționale; vertical - constând în găsirea de noi valențe materiilor prime în așa fel încât prin produsele realizate să se satisfacă noi nevoi de consum sau aceleași nevoi dar într-un mod mai nou; lateral - dezvoltarea produselor noi realizându-se pe baza progresului tainic manifestat la interfața primelor două forme de diversificare, respectiv prin realizarea de produse cu proprietăți funcționale noi, datorate folosirii unor tehnologii noi sau a noi valențe ale materiilor prime existente.

Pentru fundamentarea deciziei de introducere a produselor noi, se recomandă [23] o analiză - diagnostic riguroasă a produselor din fabricația întreprinderii, din punctul de vedere al nivelului de calitate, al poziției pe curba ciclului de viață, al situației în faza de desfacere și al comportamentului la utilizator. Etapele procesului de realizare a noi produse pentru înlocuirea - completarea portofoliului celor existente în întreprindere se consideră a fi următoarele: depistarea nevoilor sociale care trebuie satisfăcute; selectarea ideilor pentru noile produse, prin parcurgerea fazelor de alegere a obiectivelor cărora trebuie să le răspundă noile produse, culegerea și prelucrarea informațiilor referitoare la acestea, elaborarea unor liste de proprietăți pentru noile produse și de recomandări pentru lansarea pe piață; alegerea variantelor de produse noi după criterii de eficiență.

Integrarea totală a procesului de realizare a progresului tehnic în sistemul întreprinderii, indiferent dacă aceasta are ca obiectiv realizarea de noi produse, tehnologii, sisteme etc. este unul din punctele asupra cărora există un consens aproape general.

Obiectivele întreprinderii reprezintă elementul de bază în selectarea alternativelor de realizare a progresului tehnic, conducerea acestui proces presupunând o fază de divergență - în care se nasc variantele de noi produse, tehnologii, sisteme etc. - și una de convergență, în care se selectează, în mai multe etape și în raport cu seturi diferite de criterii derivate din obiectivele întreprinderii, variantele ce se introduc în producție [22]. Lista de criterii poate include:

- criterii economice: volumul vânzărilor, durata menținerii acestora; vânzări anuale/cheltuieli de C-D; costuri totale; venituri din vânzări; eficiența capitalului; eficiența investițiilor; durata de recuperare a investițiilor, profitul în primii ani etc.;
- criterii de marketing: avantajul comparativ asigurat; evaluarea concurenței; mărimea piețelor; stabilitatea și permanența cererii; ciclicitatea cererii; numărul clienților; ritmul de creștere al pieței; penetrabilitatea pe piețe; compatibilitatea cu caracteristicile pieței; organizarea vânzărilor; durata perioadei de pătrundere pe piață; potențialul de export etc.;
- criterii de C-D: probabilitatea de succes tehnic; noutatea tehnică; know-how-ul solicitat pentru asimilare; relația tehnică - activitate pro-

- ductivă; durata perioadei de asimilare; numărul de personal, volumul activității de laborator și a echipamentelor solicitate pentru asimilare;
- criterii de producție: existența procedeelor tehnologice necesare introducerii în fabricație a noului produs; randamentul (rentabilitatea) acestora; măsura în care sunt familiare personalului din întreprindere; măsura în care fabricarea lui poluează atmosfera și determină apariția de deșeuri; riscul producerii de accidente în timpul asimilării și fabricării etc.;
 - criterii decurgând din poziția pe care o asigură întreprinderii asimilarea noilor produse: relația dintre efectele introducerii noilor produse și obiectivele întreprinderii; mărimea (dimensiunea) întreprinderii; imaginea (marca) de fabrică și valoarea ei; efectele sigure - efectele asupra actualilor clienți ai întreprinderii; poziția întreprinderii față de obiectivele domeniului din care face parte, a subramurii, ramurii etc.

Criteriile se pot agrega după metoda obișnuită - care ponderează fiecare criteriu cu un coeficient de importanță stabilit arbitrar, - ceea ce introduce un element subiectiv în fundamentarea deciziei - sau după metoda scorului sau a indicelui criteriilor economice, conform căreia acestea se divizează între ele după o formulă cu semnificație economică, permițând stabilirea unei ordini de preferințe sau de prioritate în introducerea în producție a diferitelor proiecte de produse sau tehnologii noi.

Mai mult, se apreciază că tehnologia înțeleasă ca sursă de inovare (deci ca partea vizând aplicarea în practică a soluțiilor diferite de C-D din cadrul procesului de realizare a progresului tehnic) se integrează progresiv în domeniul conducerii strategice la nivelul întreprinderii [24]. De fapt, la nivelul întreprinderii, diferitele forme de materializare a progresului tehnic se condiționează și stimulează reciproc; înnoirea procedeelor urmează, în general, pe cea a produselor, dezvoltarea produselor antrenează inovarea procedeelor, permițând întreprinderii să exploateze la maximum potențialul produs-piață.

De aceea, se consideră că "gestiunea tehnologică" sau a dimensiunii tehnologice a întreprinderii este o componentă de bază a managementului (gestiunii) global al întreprinderii [24].

În funcție de "vârsta" domeniului din care face parte produsul/tehnologia la care întreprinderea respectivă le introduce în fabricație prin procesul de realizare a progresului tehnic și de pozițiile concurențiale asigurate întreprinderii prin acest proces, politicile considerate cele mai potrivite sunt cele sugerate în matricile din tabelul ce urmează. Pentru produsele/tehnologiile din domenii aflate în fazele de debut sau creștere, puternică sau favorabilă, care asigură întreprinderii o poziție concurențială puternică sau favorabilă, se propune dezvoltarea inovativă; pentru cele în creștere puternică - favorabilă dar care nu asigură o poziție concurențială favorabilă întreprinderii se consideră mai oportună specializarea pe creneluri, respectiv, dezvoltarea selectivă a subdomeniilor (produsului, procedului etc.) care asigură întreprinderii avantaj comparativ;

pentru produsele care, deși asigură întreprinderii opoziție concurențială puternică sau favorabilă, se află în faza de creștere defavorabilă (se apropie de sfârșitul fazei de creștere din ciclul de viață), se consideră mai potrivite politicile de imitare a altor producători ș.a.m.d.

Tipurile de politici oportune a fi promovate de întreprinderi în funcție de faza din ciclul de viață a produselor/tehnologiilor și de poziția concurențială asigurată întreprinderii prin asimilarea acestora

a) Domenii aflate în fazele de debut - creștere

Poziția concurențială asigurată întreprinderii	Puternică	Favorabilă	Defavorabilă
Puternică	Politică de inovare	Politică de inovare	Politică de imitare
Favorabilă	Politică de inovare	Politi- / Spe- că de / cia- imi- / lizare tare / pe cre- neluri	Politică de achiziționare de produse
Defavorabilă	Specializare pe creneluri (dezvoltare selectivă)	Politică de cooperare (partajarea riscului)	Politică de raționalizare (limitare)

b) Domenii aflate în fazele de final al creșterii-maturitate

Poziția concurențială asigurată întreprinderii	Puternică	Favorabilă	Defavorabilă
Puternică	Politică de inovare	Politică de imitare	Politică de achiziționare produse
favorabilă	Politică de specializare pe creneluri	Politică de achiziționare	Politică de raționalizare de produse
Defavorabilă	Politică de cooperare	Politică de raționalizare	Politică de eliminare (lichidare)

Sursa: J.C. Mathé, J.L. Goutier, *Gestion technologique de l'entreprise*, în: Science de gestion, Economie et Sociétés, nr. 9, 1996, p. 24.

A face din procesul de inovare și din rezultatul lui direct și imediat progresul tehnic, obiect de "gestiune" (cu tot ce implică aceasta: coordonare, planificare, dirijare, urmărire) este o idee destul de larg acceptată în lume, una din primele 100 lucrări cele mai citite de conducătorii americani în 1986 fiind "L'innovation. Avantage à l'attaquant" publicată de Richard Foster care se axează pe teza că, în prezent, inovarea este mai puțin produsul unui creier genial cât miza unui război economic din ce în ce mai ascutit, devenind un fenomen previzibil și posibil de condus.

Formularea politicii tehnologice a întreprinderii presupune luarea în considerare a următoarelor aspecte:

1. Elementele de dimensiune a întreprinderii, de potențial economic, de sistem de producție, de dinamism comercial și de organizare socială a producției și a muncii.

2. Caracterizarea evoluției tehnologice a întreprinderilor, a "bugetului tehnologic" (a mărimii absolute și relative a cheltuielilor pentru generarea și asimilarea tehnologiilor noi și modernizate) și a obiectivelor economice ale unității care impun modificarea tehnologiilor.

Drept cauze ale modificării tehnologiilor, derivând din obiectivele economice ale unității, pot să apară în prezent, în concordanță cu tendințele de pe plan mondial: reducerea costurilor de producție; creșterea productivității muncii; îmbunătățirea calității produselor; sporirea flexibilității sistemului de producție și altele.

3. Evidențierea impactului modificării tehnologiilor asupra dezvoltării întreprinderii.

În general, modificarea tehnologiilor determină schimbări în:

- politica de produs, care este influențată prin incidentele schimbărilor tehnologice asupra: prețului produsului; duratei sale de viață; modificarea lungimii și lărgimii gamei de produse (ca număr și tipuri de produse);
- metodele de organizare a muncii, structura organizațională, repartizarea sarcinilor și competențelor etc.;
- celelalte funcții ale întreprinderii (comercială, de producție etc.).

4. Alegerea modului de gestiune tehnologică.

Pe baza analizei factoriale a elementelor precizate anterior privind caracteristicile evoluției tehnologice a întreprinderii și impactul modificării tehnologiilor asupra dezvoltării întreprinderii se construiește un sistem de axe ce corelează obiectivele întreprinderii cu modurile de gestiune tehnologică, pe baza cărora să se opereze selecția necesară formulării politicii tehnologice a unității.

5. Integrarea politicii tehnologice și a procedeele de gestiune tehnologică în strategia dezvoltării întreprinderii.

Pe baza elementelor de impact ale schimbărilor tehnologice asupra dezvoltării întreprinderii (puse în evidență anterior), se construiește, folosind analiza factorială, un sistem de axe pe baza căruia se poate alege cel mai potrivit

tip de politică de dezvoltare a întreprinderii, care să valorifice" cât mai deplin rezervele de eficiență și competitivitate ale schimbărilor tehnologice.

Deși numai schițată, această abordare a politicii tehnologice a întreprinderii are certe valențe de sporire a calității și eficienței instrumentarului de fundamentare a deciziilor strategice la nivelul întreprinderilor industriale.

Bibliografie

- (1) *Aspecte ale activităților de CS, DT și IPT în România și în alte țări*, studiu documentar, Studii de economie industrială nr. 64/1986.
- (2) *Activité d'entreprise et développement économique*, ONU, nr. 18, 1989, p. 6.
- (3) W. Adams și J. Brock, *Organisation économique et activité d'entreprise*, în: *Activité d'entreprise et développement économique*, ONU, nr. 18, 1989, p. 25.
- (4) *Ajustement structurel et performance de l'économie*, OCDE, 1988.
- (5) *Les courants du transfert des technologies*, UNCTAD, New York, 1988.
- (6) *Experiența japoneză în domeniul eficienței tehnologiei*, în: *Management Japan*, vol. 19, nr. 1/1986, p.9.
- (7) C. Freeman, J. Clark, L. Soete, *Unemployment and Technical Innovation*, Frances Pinter, London, 1982.
- (8) Fishlow, *American Railroads and the Transformation of the Ante-Bellum Economy*, Harvard University Press, Cambridge, 1965.
- (9) Factorul tehnologic în strategia competitivității, *Revista economică* nr. 7, 1988, p. 14.
- (10) W. Glueck, *Business Policy and Strategic Management*, McGraw-Hill Book Company, SUA, 1990, p. 6.
- (11) G. Grossman, în: *Quels nouveaux fondements pour la politique industrielle*, *Problemes économiques* nr. 2207/1991.
- (12) *Guide de la planification du développement*, Departement de la cooperation technique pour le développement, Nations Unies, New York, 1987.
- (13) O. Giarini, H. Laubergé, *Civilizația tehnică în derivă*, *Randamentul descrescând al tehnologiei*, Dunod, Paris, 1980.
- (14) M. Gord, S. Klepper, *Time Paths in the Diffusion of Product Innovations*, *Economic Journal*, 92, 1982.
- (15) *Perspective économique generale jusqu'en l'an 2000*, Commission Economique pour l'Europe, Geneva, 1988.
- (16) J. Helliwell, *Aggregate Investment*, Penguin, Havanonsworth, 1976, p. 20.
- (17) *Inovația tehnologică. Învățăturile unei experiențe profesionale*, *International Management* nr. 3, 1983.
- (18) Gh. Ionescu, R. Mleşniță, N. Paina, *Metode și tehnici de cercetare ale produselor*, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1980, p. 78.
- (19) Kornhauser, *La collaboration entre les universites et l'industrie pour la recherche scientifique et le transfert des informatiques*, în: *Enseignement supérieur en Europe*, nr. 4, 1984, UNESCO.
- (20) E. Mansfield, *Industrial Research and Technological Innovation*, W.W. Norton, New York, 1986.
- (21) *Manuel d'inventaire du potentiel scientifique et technologique national*, UNESCO, 1986, p.12.
- (22) E. Mahieux, *Gestion de l'innovation*, Editura Sirey, Paris, 1978, p. 22.
- (23) D. Mareș, V. Crăciunescu, *Înnoirea produselor și îmbunătățirea calității acestora, obiective centrale ale activității întreprinderilor industriale*, Editura Politică, București, 1977, cap. 3.

-
- (24) J.G. Mathe, ș.a., *Gestion technologique de l'entreprise*, în: Science de gestion, Economie et Sociétés, nr. 9, 1986, p. 4-33.
 - (25) *Les enjeux des transferts de technologie Nord/Sud*, OCDE, Paris, 1981.
 - (26) J. Nataf, *Les mecanismes financiers dans l'entreprise*, Editura Dunod, Paris, 1971.
 - (27) *Les obstacles de Pinnovation*, Problèmes économiques nr. 1704/1980.
 - (28) M. Parkin, R. Bade, *Modern Macroeconomics*, Philip Allan, Oxford, 1982.
 - (29) Phillips, *Technology and Market Structure: A Study of the Aircraft Industry Heat*, Lexington, Books, 1971.
 - (30) T. Postolache, Cuvânt înainte la Tezele INCE privind strategia dezvoltării economiei naționale a României, Buletinul nr. 1 (a) CIDE, București, 1991, p. VII.
 - (31) *La promotion de la science et du developpement technologique*, Ministerul Învățământului și Științei, București, 1991.
 - (32) R. Rothwell, W. Zegveld, *Tehcnical Change and Employment*, Frances Pinter, London, 1978.
 - (33) *Raportul privind competitivitatea industrială*, European Management Forum, Bruxelles, 1982.
 - (34) C. Russu, O. Mihăescu, E. Pelinescu, *Creația științifico-tehnică și inovarea industrială*, Editura Politică, București, 1989, p. 221 213.
 - (35) C. Russu, O. Mihăescu, E. Pelinescu, T. Popescu, V. Platon, D. Fistung, *Elemente de fundamentare a restructurării unor ramuri industriale producătoare de echipamente și de produse intermediare*, Studii de economie industrială, nr. 97, ICRISI, București, 1990, p. 111.
 - (36) C. Russu, D. Sava, O. Mihăescu, E. Pelinescu, *Progresul tehnic - eforturi, efecte, eficiență*, Editura Politică, București, 1984, p. 85.
 - (37) M. Rudăreanu, *Indicatori ai cercetării științifice și dezvoltării*, în: Studii și cercetări economice, CIDE, nr. 6, 1991, p. 22.
 - (38) M. Rudăreanu, *Studii și cercetări economice nr. 6*, 1991, CIDE, București, p. 22-27.
 - (39) *Risk Analysis Outline for the UNIDO Insurance Concept*, UNIDO, New York, 1983.
 - (40) P. Stoneman, *Technology, Diffusion, Wages and Employment*, Warwick Economic Research Paper nr. 190, University of Warwick, 1982.
 - (41) P. Stoneman, *The Economic Analysis of Technological Change*, Oxford University Press, 1983.
 - (42) R. M. Scherer, *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Rand Nally, Chicago, 1970.
 - (43) W. Shanklin, J. Rayns Jr., *Thinking Strategically - Planning for Your Company's Future*, Randow House Ins., 1985, USA, p. 232.
 - (44) Salam, *Știința, bun al întregii omeniri*, Editura Politică, București, 1985.
 - (45) *Societal Utilisation of Scientific and Technological Research*, în: Science Policy Studies and Documents, Paris, UNESCO nr. 47, 1981.
 - (46) S. Sandu și colectiv: *Economia cercetării științifice*, în: Studii și Cercetări Economice nr. 6/1991, INCE, București

-
- (47) G. Von Tonzleman, *Steam Power and British Industrialisation Ltd.*, 1960, Claredon Press, Oxford, 1978.
- (48) B. Twiss, *Inovarea tehnologică*, Editura Tehnică, București, 1979, p. 64.
- (49) Gh. Zaman, *Direcții ale abordării și soluționării crizei economice structurale în România*, Tezele INCE, p. 12-15.
- (50) R. Wragj, T. Robertson, *Post War Trends in Employment, Productivity Output, Labour Costs and Prices by Industry in the UK*, Bell Journal of Economics, 9, 1978.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**STUDII ȘI CERCETĂRI
ECONOMICE
NR. 4-5/1993**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETARE A RELAȚIILOR
INTERAMURI ȘI A STRUCTURILOR INDUSTRIALE

**FORME DE ASOCIERE
A ÎNTREPRINDERILOR ȘI RELAȚIILE
DE DEPENDENȚĂ FUNCȚIONALĂ
ÎN CADRUL ACESTORA**

Vasile DAN, cercetător științific pr. III,
Ruxandra ISAIC-MANIU, cercetător științific pr. III,
Emil STAN, cercetător științific pr. III,
Mariana VANIA, cercetător științific pr. III,
Nona CHILIAN, cercetător științific,
Daniela MITRAN, cercetător științific,
Valentin POPESCU, cercetător științific,
Victor PĂTRULESCU, cercetător științific

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

SUMAR

CUVÂNT INTRODUCTIV	199
Capitolul 1	
RESTRUCTURĂRI ALE SISTEMULUI PRODUCTIV AL INDUSTRIEI DIN UNELE ȚĂRI DEZVOLTATE	201
1.1. Tendințe privind concentrarea producției și rolul venit întreprinderilor mici și mijlocii în cadrul sistemului productiv al industriei	201
1.2. Aspecte privind sporirea dimensiunii întreprinderii în condițiile economiei de piață	216
Capitolul 2	
MODALITĂȚI DE ASOCIERE A ÎNTREPRINDERILOR ÎN CONDIȚIILE ECONOMIEI DE PIAȚĂ	226
2.1. Abordări teoretice privind constituirea asociațiilor, grupurilor de întreprinderi	226
2.2. Forme de internalizare a activităților	231
2.3. Tipuri de asociere a întreprinderilor practicate în unele țări dezvoltate....	234
2.4. Tipuri de asociere a întreprinderilor în industria țării noastre	246
ANEXE	265

CUVÂNT INTRODUCATIV

Prezenta lucrare face parte din programul de cercetare "Descentralizarea conducerii activităților industriale în contextul sporirii autonomiei întreprinderii" din cadrul căruia, în anul 1990, a fost realizată tema de cercetare "Restructurarea cadrului de organizare și conducere a industriei", care a avut drept obiectiv "Conturarea elementelor teoretico-metodologice necesare pentru restructurarea cadrului de organizare și conducere a industriei; identificarea căilor și mijloacelor în vederea sporirii autonomiei unităților industriale". În acest an a fost elaborată prezenta lucrare "Forme de asociere a întreprinderilor și relațiile de dependență funcțională în cadrul acestora" în cadrul căreia s-a abordat problematica asocierii întreprinderilor din țara noastră, ca parte a procesului de restructurare a sistemului productiv al industriei, a modalităților de constituire pe baze economice a grupurilor de întreprinderi în contextul tranziției la economia de piață, luându-se în considerare experiența și situația existentă în unele țări dezvoltate industrial.

În condițiile în care tranziția la economia de piață face imperios necesară intensificarea eforturilor în vederea demonopolizării activităților industriale, problematica modalităților de asociere a întreprinderilor este cu atât mai actuală și importantă întrucât, după cum demonstrează și practica țărilor dezvoltate industrial, constituirea grupurilor de întreprinderi este calea cea mai adecvată de creștere a competitivității produselor, de atenuare a riscurilor în afaceri în contextul sporirii internaționalizării activităților.

În prezent analiza modalităților de asociere a întreprinderilor practicate în țara noastră a relevat faptul că, pe de o parte, există neclarități în ceea ce privește atât conținutul noțiunilor de grup de întreprinderi și în special de holding, cât și rolul și locul revenit acestora în sistemul productiv al industriei iar, pe de altă parte, faptul că fie prin soluțiile adoptate se încearcă o reconstituire sub o nouă formă a vechilor structuri organizatorice având un pronunțat caracter administrativ și o poziție de monopol, fie se neagă oportunitatea înființării de asociații de întreprinderi. În acest context, autorii au considerat necesară acordarea unei atenții deosebite configurațiilor structurilor productive ale industriilor (evoluției și situației existente a acestora): din unele țări dezvoltate, cu economie de piață, evidențiindu-se atât importanța și rolul grupurilor de întreprinderi, complementaritatea acestora cu numeroasele întreprinderi mici și mijlocii existente, fapt de natură să le confere o flexibilitate sporită în realizarea produselor finale, cât și manifestarea în aceste condiții a unui intens proces concurențial pe piețele interne și externe ale produselor.

În cadrul studiului au fost abordate acele forme de asociere a întreprinderilor prin care se asigură elaborarea unor strategii comune de dezvoltare, de sporire a competitivității produselor și a eficienței economice, de creștere a participării la schimburile economice internaționale și, totodată, au fost evidențiate principalele cerințe de avut în vedere la constituirea grupurilor de întreprinderi în cadrul sistemului productiv al industriei țării noastre.

Capitolul 1

RESTRUCTURĂRI ALE SISTEMULUI PRODUCTIV AL INDUSTRIEI DIN UNELE ȚĂRI DEZVOLTATE

Sistemul productiv al industriei țărilor dezvoltate a cunoscut și cunoaște în prezent ample restructurări determinate în principal de modificările permanente ale volumului și structurii cererii pieței și, în aceste condiții, de necesitatea adoptării acelei dimensiuni a întreprinderii (mai mare, sau mai mică), care să asigure sporirea competitivității și reducerea costurilor de producție.

1.1. Tendințe privind concentrarea producției și rolul revenit întreprinderilor mici și mijlocii în cadrul sistemului productiv al industriei

Procesul de restructurare a sistemului productiv al industriei (de modificare a structurii industriei) are în vedere, în accepțiunea țărilor dezvoltate industrial, creșterea sau diminuarea dimensiunii întreprinderilor, înființarea întreprinderilor mici și mijlocii al căror rol este de a asigura flexibilitatea marilor întreprinderi, sporirea caracterului concurențial al unor piețe, menținerea unui echilibru între diferitele categorii de mărime ale întreprinderilor. De regulă, acest proces este rezultatul deciziilor luate de societățile comerciale, măsura intervențiilor directe ale statului fiind diferită de la o țară la alta, iar în cazul aceluiași țări de la o perioadă la alta, în funcție de evoluția conjuncturii economice, de extinderea internaționalizării schimburilor comerciale, de mărimea resurselor financiare și, în special, a costurilor sociale aferente mutațiilor tehnologice și de constrângerile datorate mediului socio-politic din diferitele țări (Anexa 1). Astfel, Franța și Japonia sunt considerate ca țări cu tradiție în ceea ce privește intervenția statului, S.U.A. și Germania ca țări în care predomină concepția industrială liberală, iar în Marea Britanie perioadele de intervenționism alternează cu cele de liberalism.

În Franța în perioada 1958-1973 statul a acordat sprijin marilor întreprinderi, considerate mai eficiente și singurele capabile să înfrunte marile firme americane. În acest sens, al cincilea Plan al Franței a prevăzut constituirea a câte 2 întreprinderi lider în fiecare ramură industrială. Astfel au aparut BSN-Gervais-Danone, PUK, Saint-Gobain-Pont a Mousson, Wendel-Sidelor, Usinor etc.). În perioada 1974-1981 statul a sprijinit în mod deosebit întreprinderile mici și mijlocii prin acordarea de credite. În acest scop au fost constituite mai multe organisme, ca de exemplu: CIASI (comitetul interministerial pentru amenajarea structurilor industriale), FSAI (fondurile speciale de adaptare industrială

etc.). După anul 1981 s-a continuat procesul de sprijinire a întreprinderilor mici prin acordarea de ajutoare de către FIM (fondurile industriale de modernizare).

În prezent, în țările dezvoltate, ca urmare a accentuării fenomenului de criză, intervenția statului în politica industrială este concretizată în special prin acordarea de subvenții și de înlesniri fiscale - reduceri de impozite, taxe etc. (Tabelul 1 și Anexa 2).

Tabelul 1
Ajutoare financiare acordate de către stat
industrii în anul 1988

	R.F.G.	S.U.A.	Franța	Italia	Regatul Unit
Ajutoare directe și fiscale	24 mld DM	112 mld \$	84 mld F	27000 mld lire	6-7 mld lire
Pondereajutoarelor în PIB (%)	1,3	2,7	1,6	3,0	1,6-1,9
Pondereajutoarelor în valoarea adăugată (%)	3,9	13,5	6,4	13,6	7,3-8,6
Pondereajutoarelor pentru cercetare-dezvoltare civilă în PIB (%)	0,25	0,24	0,12	...	peste 0,17

Sursa: Anne Davie, *Les politiques industrielles*. Collection J.Brémont, 1989.

În ultima perioadă, procesul de restructurare a sistemului productiv s-a accentuat ca urmare a amplificării schimburilor pe piața internațională, unde concurența se manifestă puternic și, ca urmare, a accelerării progresului tehnic, întrucât introducerea acestuia necesită de regulă eforturi financiare deosebite. În acest context, este important să se reacționeze foarte rapid, să se dobândească din timp acea dimensiune "critică" a întreprinderilor care să asigure rentabilitatea și un minim de siguranță față de riscuri. În țările dezvoltate industrial concentrarea producției are loc prin forme noi de asociere, de combinare organizatorică a întreprinderilor, de tipul holding-ului, grupului (Tabelul 2 și Anexele 3-14), prin care acestea își păstrează personalitatea juridică, asigurându-se unitatea puterii financiare pe baza centralizării capitalurilor, concomitent cu descentralizarea conducerii la nivelul fiecărei unități componente.

Procesul de concentrare a producției este însoțit de un proces de diversificare a acesteia prin care se asigură executarea unei game de produse aflate în diferite faze ale ciclului lor de viață (introducere, expansiune, maturitate, saturație, declin). Atunci când produsele se află în faza de saturare și cererea pe piață devine statală, întreprinderea, caută să se diversifice, un rol deosebit revenind în acest sens proceselor de regroupare, fuziune și absorbție în cazul întreprinderilor ale căror produse se află în diferite faze ale ciclului de viață.

Tabelul 2

Primele 500 de grupuri de întreprinderi
în anul 1987

	Total grupuri		din care grupuri cu cifra de afaceri de peste 100 miliarde franci	
	număr	cifra de afaceri medie (miliarde franci)	număr	cifra de afaceri medie (miliarde franci)
Total	500	47	48	194
din care în:				
Franța	33	47	5	131
R.F.G.	42	54	7	157
Marea Britanie	49	39	4	165
Italia	10	86	3	191
Alte țări din CEE	18	71	3	263
Japonia	102	40	7	177
S.U.A.	170	53	17	237
Alte țări	76	36	2	135

Sursa: Economie et statistique nr.229, febr.1990, p.22

În prezent, marile grupuri industriale dobândesc din ce în ce mai mult un caracter multinațional, desfășurând în diverse țări activități de producție sau distribuție cărora le asigură coordonarea (Anexele 3, 4, 9, 12,13)- întreprinderea multinațională beneficiază de avantajele oferite de diversificarea producției și a piețelor de desfacere (în diferite zone geografice) și se caracterizează prin utilizarea tehnologiilor avansate, intensificarea activității de cercetare, creșterea rapidă a producției orientată spre export, ponderea mare a investițiilor de capital și efectuarea unui volum sporit de cheltuieli cu publicitatea.

În lumea contemporană coexistă mai multe tipuri de întreprinderi multinaționale:

Cu strategie comercială, prin care se asigură fabricarea unor bunuri de către filiale implantate în diverse țări, deci pe piețele în care produsele respective urmează a fi vândute. Această formă de organizare se justifică atunci când este dificilă pătrunderea pe o anumită piață prin export (datorită politicilor protecționiste promovate de unele state), iar capacitatea de absorbție a pieței respective este mare;

Cu strategie de producție, prin care se asigură internaționalizarea procesului de fabricație, diferitele filiale, numite "filiale atelier" fiind specializate în

executarea unei părți a produsului final sau în montarea componentelor furnizate de alte filiale atelier. Volumul desfacerii pe piața unde are loc implantarea filialelor nu prezintă importanță deoarece produsele executate de filialele atelier sunt exportate în cvasitotalitate pentru a fi montate în altă parte, în general într-o țară dezvoltată industrial. Rațiunea fundamentală a acestei forme de organizare este aceea că prin implantarea în diverse țări se asigură utilizarea unei forțe de muncă ieftină în etapele ciclului de fabricație cele mai mari consumatoare de muncă care nu necesită o calificare ridicată. Această formă de organizare este adoptată mai ales de firmele americane în domeniile automobilului, electronicii, îmbrăcăminte, jucăriilor, informaticii, iar în ultima perioadă și de către firmele Japoneze și germane;

Cu strategie tehnologico-financiară, un tip de organizare al viitorului, prin care țările dezvoltate industrial vor părăsi din ce în ce mai mult sectoarele manufacturiere în folosul activităților de servicii care necesită un nivel înalt de cunoștințe științifice, și tehnice. În acest context, firmele multinaționale ce vor orienta spre vânzarea "materiei cenușii" (management, brevete, licențe), concomitent cu dezvoltarea în paralel a operațiilor de finanțare și de punere la punct a structurilor care favorizează circulația internațională a capitalurilor¹.

În prezent se manifestă mai puțin caracterul ofensiv și mai mult cel defensiv al strategiilor de creștere a dimensiunii pe baza achiziționării de acțiuni, a fuzionării etc., înregistrându-se o schimbare completă a filozofiei privind dimensiunea întreprinderilor, în sensul că riscul principal îl constituie subdimensionarea și nu supradimensionarea acestora. Totodată, este de menționat faptul că, în ultimul timp, în cadrul procesului de restructurare a sistemului productiv se manifestă tot mai puternic un proces de multiplicare a alianțelor pe bază de contract dintre întreprinderi, proces care se dovedește mai puțin costisitor și prin care întreprinderile își păstrează autonomia (Anexele 8, 11).

În țările dezvoltate, marile întreprinderi își elaborează strategii pe termen lung, urmărind atingerea unei dimensiuni corespunzătoare mărimii piețelor internaționale pe care acționează, respectiv, procesului de intensificare a concurenței. În acest sens, se constituie vaste ansambluri de unități, în general prin următoarele modalități: creștere internă, prin dezvoltarea activităților existente, crearea de filiale, uzine, stabilimente integrate printr-un sistem unic de control; creștere externă, ca urmare în special a cumpărării de întreprinderi independente, aflate, de regulă, în dificultăți financiare; creștere prin acorduri între societăți în ceea ce privește schimburi de unități și crearea de unități comune. În practică s-a constatat că prin creștere externă se obțin pe termen lung rezultate mai bune (în ceea ce privește reducerea riscurilor, întărirea poziției pe piață, sporirea rentabilității) în condițiile în care într-o primă etapă întreprinderile respective necesită, de regulă, eforturi financiare în vederea restructurării și raționalizării activității. Principalele dificultăți care apar în procesul de creștere

¹ Gilbert Abraham Frois, *Economie politique*, Paris, 1988, p.361.

externă (în operațiile de achiziții, de luări de participări etc.) și care nu trebuie neglijate, întrucât sporesc considerabil probabilitatea de eșec a acestei strategii se datorează: problemelor de natură organizatorică generate de regroupările întreprinderilor care prezintă diferențieri în ceea ce privește procedurile administrative, cele financiar-contabile, tehnologiile de producție, normele de muncă; problemelor de natură socială ca urmare a reacției negative a salariaților (demobilizare, fuga cadrelor de conducere etc.), în special din cadrul întreprinderilor "țintă", mai ales în situația celor care au făcut obiectul unei oferte publice de cumpărare (OPA)¹ din partea unei alte societăți considerate până atunci drept inamic; problemelor de natură financiară, care pot apare ca urmare a erorilor de estimare a patrimoniului întreprinderilor achiziționate; problemelor de natură Juridică și fiscală care apar în cazul în care întreprinderile sunt de naționalitate diferită. În literatura de specialitate, pe baza analizării fuziunilor și achizițiilor din perioada 1960-1970, se conturează existența a două tipuri de strategii de creștere externă: normală, adoptată de societățile care au drept obiectiv menținerea sau dezvoltarea unei poziții concurențiale favorabile pe piață; excepțională, adoptată de societățile care au o competitivitate mai scăzută față de concurenții direcți, prin aceasta urmărindu-se depășirea situației defavorabile în care se află. Este de menționat faptul că la această strategie recurg nu numai marile întreprinderi ci și cele mici și mijlocii care urmăresc să-și dezvolte activitatea, să-și întărească capacitatea de producție și de comercializare. Confruntate cu criza care a urmat șocului petrolier din anul 1974, grupurile s-au adaptat situației create procedând la o profundă transformare a structurii lor, cele mai mari efectuând simultan cumpărări de acțiuni de control, renunțări la anumite activități și investiții în altele. Astfel, într-un context nefavorabil marilor unități economice unele grupuri au beneficiat din plin de flexibilitatea conferită de structura lor, caracterizată prin existența unor întreprinderi de dimensiuni mai modeste, relativ specializate pe anumite domenii de activitate, în timp ce altele, având în componență întreprinderi de dimensiuni mai mari, strict specializate pe acele domenii de activitate afectate de criză, au fost constrânse fie să dispară, fie să-și reducă substanțial mărimea.

În literatura de specialitate concentrarea producției se apreciază prin utilizarea unor indicatori statistici, care însă nu reflectă în totalitate dimensiunea acestui fenomen. Astfel: cifra de afaceri, care evidențiază dimensiunea unei

¹ OPA = modalitate de luare sub control a unei societăți care constă în a propune acționarilor acesteia achiziționarea unui număr mare de acțiuni la un preț fixat de cumpărător într-o perioadă de timp limitată în care acesta să intre în posesia unei părți din capital, care să-și asigure controlul. Această modalitate se poate aplica numai în cazul societăților cotate la bursă și în care ponderea cea mai mare a capitalului este deținută de foarte mulți acționari individuali. OPA este larg răspândită în S.U.A. și mai puțin în Japonia., unde din capitalul societăților mari băncile dețin cea 40% alte instituții dețin cca. 30% iar acționari individuali cea 50% și în Germania unde numai cca. 500 societăți sunt cotate la bursă, capitalul fiind însă puternic concentrat la nivelul unor foarte puțini acționari.

întreprinderi din punct de vedere al cererii de produse pe care o satisface, este afectată de variația prețurilor și de fluctuația monetară; numărul de salariați și capitalul financiar, care nu reflectă gradul de înzestrare tehnică a muncii, de mecanizare și, în special, de automatizare a proceselor de producție; activul întreprinderii, care este însă influențat de diferențele ce apar între valoarea inițială și valoarea la un moment dat a acestuia și care nu exprimă de fapt ponderea întreprinderii pe o anumită piață. Gradul de concentrare al întreprinderii rezultat în urma utilizării acestor indicatori este relativ și nu poate fi apreciat decât în raport cu mărimea medie a unei întreprinderi din același domeniu de activitate.

Informațiile statistice care se utilizează pentru măsurarea gradului de concentrare nu pot să țină seama de toate legăturile care unesc întreprinderile ce au interese economico-financiare comune și oferă numai imaginea concentrării "vizibile", în condițiile în care în practică, se manifestă tot mai mult o concentrare "invizibilă"¹ extrem de importantă ca urmare a relațiilor de dependență financiară și implicit decizională ce se stabilesc și se multiplică între un număr uneori foarte mare de întreprinderi în vederea adaptării lor la cerințele modernizării activității și ale concurenței, îndeosebi internaționale.

În cadrul sistemului productiv al industriei din țările dezvoltate se manifestă tendința de concentrare a producției în acele ramuri sau subramuri de activitate (siderurgie, automobile, chimie, aeronautică etc.), care necesită un volum mare de fonduri fixe și implicit de capital (Anexele 15-21), precum și în industria agroalimentară, ca urmare a concentrării procesului de distribuție în mari unități comerciale ("expansiunii" marilor magazine: Hypermarket cu suprafață de peste 2500 m², supermarket cu suprafață 400-2500 m²). De asemenea, întrucât dimensiunea întreprinderii este condiționată în principal de nivelul cererii pieței externe, procesul de concentrare nu se desfășoară continuu și, mai ales, nu are un caracter ireversibil, în diferite perioade manifestându-se și acțiuni de sciziune și de renunțare la anumite activități, un factor important în acest sens îl reprezintă riscul investițional întrucât, în special în cazul investițiilor de mari proporții, oricât de fundamentată ar fi previziunea economică, în perioada desfășurată între momentele de luare a deciziei și de finalizare a investiției pot interveni elemente noi care să modifice radical datele inițiale avute în vedere.

Exemplul construirii Combinatului siderurgic de la Fos, care a constituit obiectivul cel mai important al celei de a treia faze a procesului de concentrare a industriei siderurgice din Franța (Anexa 1):

- Decembrie 1969 - luarea deciziei de realizare a investiției;
- Ianuarie, Februarie 1970 - tratative între stat și Societatea Wendel-Sidelor în vederea asigurării finanțării investiției;

¹ De exemplu, în Franța, în anul 1936 existau 1815 grupuri care controlau 15000 societăți având 4750000 salariați reprezentând cea 44% din numărul total al salariaților.

- Martie 1970 - constituirea unei Societăți de finanțare de către SOLLAC, al cărei principal acționar este Wendel-Sideler;
- Noiembrie 1970 - acordul definitiv privind finanțarea, suma totală de 6,7 miliarde franci, iar împrumutul statului de 1,9 miliarde franci;
- Februarie 1971 - statul deblochează 2,5 miliarde franci pentru primele lucrări de infrastructură;
- Semestrul II 1971 - demararea lucrărilor;
- Semestrul II 1973 - punerea în exploatare a unei linii de laminare la cald și a două furnale înalte;
- Anul 1980 - terminarea uzinei, punerea în funcțiune a unei linii de laminare la rece, producerea a 6 milioane tone de oțel.

După anul 1975 piața oțelului cunoaște o depresiune profundă astfel încât programul de dezvoltare a trebuit revăzut. În 1984 se hotărăște închiderea unei părți din instalații, în condițiile în care ar fi fost necesari 10 ani (1980-1990) ca uzina să-și atingă capacitatea de producție prevăzută (Jean-Marie libertini, *Les Rouages de L'economie Nationale*, Editions Economie et Humanisme, Paris, 1988, pag. 52).

În prezent, întreprinderile mari, cu peste 500 de salariați, deși dețin o pondere scăzută din numărul total de întreprinderi, sunt principalii agenți economici în ceea ce privește volumul investițiilor, cifra de afaceri, angajarea forței de muncă, îndeplinind un rol important în promovarea tehnologiilor de vârf și a competitivității (Anexele 22-27).

În Franța, care spre deosebire de S.U.A., Germania, Marea Britanie este considerată ca neavând un grad mare de concentrare a industriei, în anii 1981 și 1986, întreprinderile cu peste 500 de salariați, reprezentau 3,4% respectiv 2,8% din numărul total de întreprinderi, dețineau 56,5%, respectiv 49,3% din totalul salariaților și realizau 79,3%, respectiv 67,7% din totalul investițiilor. De asemenea, în anul 1984, primele patru mari întreprinderi dețineau peste 40% din totalul cifrei de afaceri realizate în următoarele ramuri ale industriei: producerea combustibililor minerali solizi, cocsificare; producerea petrolului și a gazului natural; producerea și distribuția energiei electrice; extracția și prepararea minereurilor de fier; siderurgie, prima transformare a oțelului; extracția și prepararea minereurilor neferoase; industria sticlei; industria armamentului; mașini de birou, echipamente de prelucrare a informațiilor; construcții de automobile, materiale de transport terestru; construcții navale; fire și fibre artificiale și sintetice; industria cauciucului (Anexa 15)- Este de menționat faptul că, în Franța, se manifestă o polarizare a structurilor de piață, în cazul ramurilor menționate mai sus considerându-se că structura pieței este de oligopol, iar în restul ramurilor (producția de materiale de construcții și de ceramică; industria chimică de bază; parachimia; industria farmaceutică; prelucrarea metalelor; fabricarea mașinilor agricole; fabricarea mașinilor unelte; producerea de echipamente industriale, fabricarea materialului electric; fabricarea de material electronic, menajer, profesional; fabricarea de instrumente de precizie; indus-

tria cărnii; industria laptelui; fabricarea de conserve; panificație; băuturi și alcool; industria textilă; pielărie, încălțăminte; confecții; prelucrarea lemnului; mobilă; hârtie și carton; transformarea materialelor plastice) structura pieței este concurențială.

Tabelul 3

Evoluția gradului de concentrare a
sistemului productiv al industriei
în Franța

	1980-1983			1984-1986		
	Număr sectoa- re	Varia- ția ponderii lideru- lui (%)	Variația numărului de întreprinderi cu cel puțin 20 de salariați (%)	Număr secto- are	Varia- ția ponde- rii lide- rului (%)	Variația număru- lui de întreprinderi cu cel puțin 20 de salari- ați (%)
- Total sectoa- re de activi- tate	294	- 2	- 9	294	+ 4	+ 7
din care:						
- se concentrea- ză	106	+ 7	-15	99	+17	-1,3
- se deconcen- trează	82	-15	+0,6	87	- 9	+22
- rămân stabile	106	0	- 9	108	+ 2	+ 3

Sursa: Economie et statistique nr.229, Febr.1990,
pag.14

Între 1930 și 1936, în Franța, în evoluția structurii sistemului productiv al industriei se manifestă atât fenomenul de concentrare, cât și cel de deconcentrare (Tabelul 3), numărul sectoarelor de activitate care se concentrează depășindu-l pe cel al sectoarelor care se deconcentrează, în condițiile în care peste 1/3 din sectoarele de activitate rămân stabile. Procesul de concentrare a fost favorizat de existența unor puternice bariere de intrare pe piețele respective ca urmare a sporirii eforturilor de investiții, de cercetare-dezvoltare și, în paralel, a creșterii numărului locurilor de muncă care necesită un nivel ridicat de calificare. Până în anul 1933 concentrarea are loc în principal ca urmare a încetării activității unor întreprinderi în paralel cu întărirea poziției întreprinderilor lider, iar după anul 1983 se datorează în mare măsură, proceselor de absorbție și fuziune între marile întreprinderi, în sectoarele care se concen-

trează influența întreprinderii lider crește puternic în condițiile în care numărul total de întreprinderi rămâne stabil. Procesul de concentrare s-a amplificat în special în sectoarele care erau expuse într-o proporție însemnată concurenței internaționale iar întreprinderile nu erau suficient de performante. În urma concentrării, rata de internaționalizare a sectoarelor de activitate respective a crescut de la 42% la 48%, în timp ce în cazul celorlalte sectoare (în care ponderea liderilor este redusă, iar întreprinderile mici și mijlocii domină) se situează sub 20%, lipsa concurenței externe nefăcând necesară amplificarea proceselor de absorbție sau fuzionare¹. Este de menționat existența în industria franceză a unui puternic sector public - deținând în 1986 50,3% din volumul total de investiții, 54,3% din valoarea adăugată, 25,2% din numărul total de salariați (Anexa 28) - statul favorizând sporirea dimensiunii unor întreprinderi, astfel încât acestea să poată deveni competitive pe piața externă, prin realizarea economiilor de scară, diversificarea gamei de produse, extinderea rețelei de comercializare² etc.

În R.F. Germania, în anul 1936, structura dominantă a pieței era cea de oligopol primii trei mari producători deținând o pondere însemnată în numeroase subramuri de activitate: 80% în producția de cărbune, petrol și gaz natural; 78% în producția de mașini de spălat; 91% în producția de camioane; 99% în producția de mașini de scris; 100% în producția de motociclete; 69,5% în producția de frigidere; 80,3% în producția de lămpi cu incandescență; 60,5% în producția de echipamente pneumatice; 49,2% în producția de mașini de cusut; 62% în producția de țigarete (Anexa 18).

În industria Italiei coexistă un număr însemnat de întreprinderi cu mai puțin de 10 salariați (88% din numărul total de întreprinderi), mari grupuri de întreprinderi private (ca de exemplu Piat - automobile, Montedison - produse chimice, Olivetti - mașini de birou și material electronic, Pirelli - cauciuc și materiale plastice etc. - Anexa 11) și de stat (ca de exemplu Istituto per la Reconstruzione Industriale - I.R.I., Ente Nazionale Idrocarburi - E.N.I., Ente Nazionale per l'Energia Elettrica - E.N.E.E., Ente Partecipazione e Finanziamento Industrie Manifatturiere - E.P.F.I.M., Anexa 10) acestea din urmă deținând controlul asupra industriei de bază, cu excepția unor sectoare de activitate ale grupului Fiat (mecanică și automobile). I.R.I. grupează peste 1000

¹ Michel Amar, Bruno Crépon, *Les deux visages de la concentration industrielle: efficacite et rente de situation*, Economie et statistique nr. 229, Febr. 1990, p. 15-16.

² "Industria franceză păstrează un dinamism pe care trebuie să-l încurajăm și întărim, căci echilibrul comercial se obține mai întâi prin creșterea exporturilor noastre industriale însoțită de sporirea schimburilor de servicii. Pentru aceasta, întărirea dimensiunii și a mijloacelor întreprinderilor mici și mijlocii va contribui la o orientare prioritară în timpul perioadei de aplicare a Planului, pentru a favoriza constituirea unei rețele mai dense de întreprinderi de 1000 până la 5000 persoane, capabile să se descurce cel mai bine pe piața europeană". *La France, l'Europe*, X-e Plan 1989-1992, Secretariat d'Etat du Plan, La Documentation Francaise, 1989, p.172.

de societăți comerciale (întreprinderi și bănci), care dețin supremația într-o serie de producții (100% din fonta brută, 55% din oțel, 60% din industria electro-mecanică, 70% din construcția navală) și controlează în întregime rețeaua telefonică de televiziune publică și transportul aerian. E.N.I. cuprinde 285 de societăți comerciale (din care 13 lider) care în proporție de 85% își desfășoară activitatea în exploatarea și prelucrarea petrolului, iar restul în chimie, textile și ingineria industriei mecanice.

Sistemul productiv al industriei japoneze se caracterizează prin existența atât a unor mari grupuri, organizate pe bază de conglomerat (trei mari grupuri tradiționale provenite din fostele zaibatsu - Mitsubishi, Sumitomo, Mitsui; trei mari grupuri "animate" de către o bancă, înființate după al doilea război mondial - D.K.B., Fuyo, Sanwa; grupuri "animate" de către o mare întreprindere industrială - Nippon Steel, Hitachi, Toyota, Matsushita etc), cât și a numeroase întreprinderi mici și mijlocii, 99% din numărul total de întreprinderi având în anul 1986 sub 300 de salariați (Anexa 12 a). În S.U.A., coexistă mari corporații alături de întreprinderi individuale (Anexa 12 b) în condițiile în care întreprinderile cu peste 1000 de salariați reprezintă 1/4 din numărul total de întreprinderi, iar cca jumătate din primele 100 de întreprinderi pe plan mondial (după cifra de afaceri) sunt americane. În anul 1932 primele 4 mari întreprinderi dețineau peste 40% din valoarea totală a livrărilor în următoarele ramuri: vehicule cu motor și caroserii; furnale și oțelării; echipament electronic de calcul; accesorii și sub-ansamble pentru autovehicule; aeronave; echipamente și accesorii fotografice; construcții de mașini; echipament agricol; cauciuc și camere auto; săpun și detergenți; fibre organice necelulozice (Anexa 20). În anul 1987, cifra de afaceri (în miliarde franci) și numărul de salariați (în mii) a opt firme americane oare se încadrau între primele 15 firme pe plan mondial erau următoarele: 790,4 și 813 în cazul General Motors - rangul 1 pe plan mondial; 458,4 și 100 în cazul Exxon - rangul 3; 429,8 și 350 în cazul Ford - rangul 4; 325,3 și 389 în cazul I.B.M. - rangul 5; 307,3 și 120 în cazul Mobil - rangul 6; 234,8 și 302 în cazul General Electric - rangul 10; 206,2 și 50 în cazul Texaco - rangul 12; 201,5 și 303 în cazul ATT - rangul 13.

În literatura de specialitate și în practica economică, opiniile referitoare la necesitatea și rolul întreprinderilor mari sunt divergente, conturându-se trei mari modele de întreprindere:

Modelul întreprinderilor private competitive (denumit și neoliberal), în cadrul căruia rolul predominant revine întreprinderilor private, autonome, conduse în mod descentralizat, care își desfășoară activitatea într-un mediu intens concurențial, statul intervenind numai indirect prin intermediul pârgurilor economioo-financiare. Acest model impune: existența unui număr apreciabil de vânzători și cumpărători pentru același produs în condițiile absenței unei întreprinderi sau grup de întreprinderi dominante; libertatea economică și juridică de penetrare pe o piață și de acces la materiile prime; interzicerea înțelegerilor între agenții economici, care ar împieta asupra concurenței; neacordarea de

statut preferențial de penetrare pe piață; eliminarea subvențiilor etc. În cadrul acestui model structura concurențială a pieței reprezintă mijlocul esențial de motivare a efortului uman, de favorizare a creativității, de eficientizare a activității, de accelerare a introducerii progresului tehnic.

Modelul întreprinderilor private aflate în situație de monopol (modelul lui Schumpeter), în cadrul căruia elementele esențiale care conduc la eficiență, creștere economică și inovare sunt; dimensiunea mare, în vederea obținerii economiei de scară și dominării piețelor; controlul centralizat al deciziilor economice. Schumpeter. consideră că divizarea capitalului între mai multe întreprinderi în cadrul unei piețe concurențiale perfecte, conduce la risipă și nu permite promovarea progresului tehnic. Conform acestui model monopolurile vor lupta să-și păstreze poziția prin eforturi puternice de generare și introducere a progresului tehnic (Anexa 29).

Modelul întreprinderilor publice de regulă de dimensiuni mari, conform căruia statului îi revine, în principal, responsabilitatea în ceea ce privește afectarea resurselor, eficientizarea producției și promovarea progresului tehnic. În general, naționalizarea unor întreprinderi de o parte a fost motivată prin slaba preocupare a acestora în efectuarea de investiții pentru dezvoltare, iar pe de altă parte, a fost justificată prin pierderile financiare repetate ale acestora. Relațiile statului cu întreprinderile publice se desfășoară pe bază de contracte de plan, de împrumuturi publice, de asigurarea dotărilor necesare cercetărilor, în vederea impulsiei întreprinderilor în efectuarea de investiții, în asumarea riscurilor pe termen lung, în promovarea inovației tehnice și în crearea de noi locuri de muncă.

În literatura de specialitate este prezentă și opinia conform căreia viitorul aparține întreprinderilor mici și mijlocii¹ ca urmare a progreselor înregistrate de noile tehnologii și, în special, de cele privind informatica care, prin natura lor, relativizează importanța întreprinderilor mari acordând toate șansele celor de dimensiuni reduse prin faptul că acestea se pot adapta rapid la evoluția piețelor și a noilor tehnologii (în sensul preluării acestora în vederea utilizării în procesul propriu de producție fără mari cheltuieli și schimbări organizatorice). Totuși, dacă este adevărat faptul că în perioada de creștere lentă sau de recesiune, întreprinderile de dimensiuni reduse creează mai multe locuri de muncă decât cele de dimensiuni mari existente, nu trebuie neglijat faptul că realizarea noilor tehnologii, inclusiv a celor aferente prelucrării și transmiterii informațiilor face necesară apariția unor firme de mare dimensiune (un exemplu îl constituie firma I.B.M. care realiza în anul 1988 o cifră de afaceri de 356 miliarde franci). De asemenea, aplicarea noilor tehnologii de către întreprinderile de dimensiuni

¹ Accepțiunea noțiunilor de întreprindere mică și mijlocie diferă de la o țară la alta. Sunt considerate întreprinderi mici cele cu până la: 20 salariați - în Japonia, Danemarca și Irlanda, 50 salariați - în Belgia, 200 salariați - în Anglia în industria prelucrătoare. Sunt considerate întreprinderi mijlocii cele cu până la: 50 salariați - în Japonia . în industria prelucrătoare, 100 salariați - în Italia și R.F.G., 20 salariați - în Suedia.

reduse necesită efectuarea în devans a unor investiții uriașe aferente înființării sau dezvoltării întreprinderilor mari, singure în măsură să realizeze sateliți, rechețe pentru lansarea acestora, mari cantități de microprocesoare și de diverse cabluri¹.

În contextul mutațiilor care au avut și au loc în sistemul productiv al industriei din țările dezvoltate, deși fuziunile, absorbțiile și participațiile s-au dovedit mijloace eficace în vederea diversificării producției, întăririi poziției pe piața internă, dar mai ales pe cea externă, obținerii de beneficii, asigurării resurselor financiare etc., s-a evidențiat și faptul că procesul de concentrare a producției nu trebuie absolutizat și nici considerat ireversibil, ca fiind favorizant în orice condiții ale desfășurării eficiente a activității industriei, ale promovării progresului tehnic. Astfel, deși conform lui Schumpeter, numai marile întreprinderi industriale aflate în situație de monopol, se dovedesc viabile și eficiente, fiind principalele promotoare ale progresului tehnic și ale expansiunii pe termen lung a producției, datorită posibilității de control centralizat a deciziilor financiare, de organizare pe scară mare a activității și pe această bază de dominare a piețelor, în practică, analiza situației existente în țări dezvoltate industrial, evidențiază faptul că acest model trebuie reconsiderat și în nici un caz absolutizat, deoarece s-a dovedit că nici marile societăți, nici monopolurile sau oligopolurile nu favorizează în orice situație desfășurarea în condiții de eficiență a activității, promovarea progresului tehnic. Astfel, în S.U.A., în domeniul siderurgiei, fuziunile sau restructurările care au intervenit în ultimele decenii au condus la o structură industrială de oligopol dominată de către întreprinderi mari (U.S. Steel, L.T.V. Bethlehem) care însă, la un moment dat nu s-au mai dovedit capabile să adopte rapid importante inovații tehnice precum furnalul cu insuflare de oxigen și turnarea continuă. În aceste condiții s-au manifestat situații în care competitivitatea "uriașilor oțelului" s-a dovedit inferioară celei a producătorilor de dimensiuni mici care astfel au reușit să se impună în ceea ce privește exportul. În industria automobilului, General Motors, considerat ca un constructor de talie mondială, mai mare decât cei mai mari șase producători japonezi reușiți, are costurile de producție pe unitate cele mai ridicate și a pierdut segmente importante de piață. În general, s-a dovedit că mărimea mare a întreprinderii a favorizat până la un moment dat inovarea și creativitatea, după care inventatorii americani independenți au fost cei care s-au aflat la originea unui număr mare de inovații importante. Întreprinderile de talie mai mică desfășoară un efort de inovare mai substanțial, în sensul că ele cheltuiesc o parte mai mare din veniturile lor pentru cercetare și dezvoltare, concep și își comercializează invențiile într-o manieră mai eficientă și cu un cost mai mic decât întreprinderile uriașe. Acest fenomen justifică, într-o mare măsură, tendința unor conglomerate uriașe (I.T.T., Gulf and Western) de a renunța la acele activități a căror co-

¹ Jean-Marie Albertini, *Les rouages de l'economie nationale*, Les editions ouvrieres, Paris, 1988, pag.77-80.

ordonare s-a dovedit dificilă în condițiile diversificării excesive a preocupărilor proprii. În ceea ce privește Franța și Regatul Unit, acestea au aderat la început la modelul lui Schumpeter în cadrul politicilor lor naționale căutând să încurajeze regroupările dintre unități în vederea constituției de întreprinderi de talie mare¹. De exemplu, British Steel Corporation este rezultatul fuzionării a 14 întreprinderi care controlau mai mult de 90% din producția de oțel a țării. Franța a regrupat siderurgia în 2 grupuri uriașe Usinor și Sacilor care, ulterior, au fuzionat, grupul Usinor-Sacilor fiind, în final, naționalizat. Sectorul britanic al construcției de automobile a fost restructurat pentru a da naștere lui British Leyland, care la acea vreme se situa pe locul cinci între producătorii de automobile din lume. S-a constatat însă că rezultatele obținute au fost departe de a fi la înălțimea speranțelor. Astfel, partea lui British Leyland pe piața mașinilor noi a scăzut de la 40% în 1971 la mai puțin de 15% în 1966, producția diminuându-se de la 900000 unități în 1972 la 410000 unități în 1973, în condițiile în care pe parcurs s-au acumulat pierderi de 2,3 miliarde dolari cu tot ajutorul public de 3,4 miliarde dolari care i-a fost acordat începând cu 1975. Orientarea acestor două țări spre naționalizări și sprijinirea întreprinderilor de stat a contribuit considerabil să exacerbeze "slăbiciunile" aferente taliei mari a întreprinderilor. Performanțele gigantice complexe industriale create de stat au fost permanent depășite de întreprinderile de talie mică care s-au dovedit mai dinamice. De exemplu, în timp ce British Steel Corporation și-a pierdut o parte importantă a pieței britanice în favoarea importurilor, în anii 1970, partea revinită pieței micro-întreprinderilor siderurgice britanice rămânând stabilă, acestea dovedindu-se mai eficiente și novatoare. Aceeași situație se prezintă în domeniul automobilului în care rezultatele lui Jaguar s-au ameliorat sensibil ca urmare a abandonării firmei respective de către British Leyland și privatizării sale în 1984. În ultimii ani, în aceste două țări, s-a trecut la o profundă reorientare a politicii statului, renunțându-se la modelul marilor întreprinderi, întocmindu-se totodată și importante Programe de privatizare a celor publice.

În Italia, statul a încurajat mult timp sectorul conglomeratelor industriale uriașe. Cel mai important dintre ele este L'Institut per la Ricostruzione Industriale (I.R.I.), o societate holding de stat, de talie uriașă, coordonând un număr foarte mare de societăți comerciale distincte, și care a înregistrat pierderi fi-

¹ În 1958 Raymond Barre - prim ministru al Franței, declara: "marea întreprindere apare azi ca unitatea de producție cea mai eficientă. Rolul său în calitate de motor al creșterii trebuie să fie subliniat ... ea favorizează ameliorarea tehnicilor și calității produselor și stimulează prin favorizarea inovării".

Legislația adoptată în 1966 de Parlamentul britanic insista asupra unei mai mari concentrări și unei raționalizări a producției în vederea sporirii eficienței și competitivității internaționale a industriei. Se afirma că: "societățile existente în Marea Britanie erau prea mici pentru a duce la bun sfârșit ciclurile de producție; pentru a beneficia de economiile de scară; pentru a întreprinde activități de cercetare și dezvoltare eficiente; pentru a susține servicii specializate de concepție și comercializare; pentru a instala echipamentele cele mai moderne sau pentru a atrage conducătorii cei mai bine calificați.

nanciare mari în perioada 1973-1985 (Anexa 10). În același timp micile întreprinderi susținut succese economice permanente, realizând în ultimii ani mai mult de 40% din totalul exporturilor italiene. În sectorul oțelului, marile întreprinderi siderurgice înregistrează pierderi în timp ce micii producători din nordul Italiei se dovedesc deosebit de eficienți (cca 80 de mici producători de oțel independenți din regiunea Brescia). Astfel, în Italia, se remarcă o pronunțată dualitate a sectorului productiv, în sensul că alături de societățile gigant (I.R.I., E.N.I., Montedison, Fiat, Pirelli etc.) există sute de mii de întreprinderi care nu depășesc 50-100 salariați, specializate în realizarea unei game diversificate de produse, dintre care unele prezintă un grad ridicat de complexitate (motociclete, echipament agricol, componente de automobile, mașini-unelte, echipamente de automatizări, textile, încălțăminte etc.). În cazul acestor întreprinderi se practică organizarea de asociații, cooperative în vederea realizării lucrărilor de contabilitate, a relațiilor fiscale, precum și a serviciilor de comercializare și aprovizionare. Se cuvine menționat faptul că micile întreprinderi italiene sunt bine implantate pe piețele mondiale datorită supleței cu care își adaptează produsele și procedeele de fabricație la cerințele anumitor piețe și, în special, ale unor clienți individuali.

Economia Japoniei a făcut în timpul ocupației aliate obiectul unei decentralizări și a unei reorganizări structurale masive și profunde (15 din cele mai mari societăți holding au fost "demantelate", primele două - Mitsui și Mitsubishi - au fost divizate în 200 de întreprinderi, 26 au fost desființate și reorganizate, 11 au fost reorganizate fără a fi dizolvate și 19, în care concentrarea era excesivă, au fost divizate) iar, ulterior, industriile cele mai performante, precum cele ale automobilului, oțelului, electronicii au rezistat riguros eforturilor depuse de guvern în vederea regrupării lor în 1 sau 2 campioni de talie uriașă¹.

În acest context, este de subliniat tendința care se manifestă în prezent în cazul întreprinderilor aici și mijlocii din țările dezvoltate industrial de intensificare a preocupărilor în vederea adoptării tehnicilor moderne, participării la schimbările economice internaționale, diversificării profilului de fabricație, depășirii rolului exclusiv de furnizor de componente prin preluarea în execuție, într-o tot mai mare măsură, a operațiilor de montaj². Se cuvine menționat faptul că dacă în mod tradițional întreprinderile mici și mijlocii se află implantate în ramurile producătoare de bunuri de consum, unde realizează cea mai mare parte a producției (industria textilă, a confecțiilor, a mobilei, a pielăriei-încălțăminte etc.), în prezent aceste întreprinderi încep să dobândească o pondere sporită în sectoarele de activitate cu o tehnologie înaltă ca de exemplu mașini-unelte, mecanică, electronică.

¹ Walter Adams, James V. Brock, *Organisation économique et activité d'entreprise*, Journal de la planification du développement, Nations Unies, nr. 18 /1988.

² *Les sous-traitants deviennent assembleurs*, L'usine nouvelle nr.42, 16 octobre 1986, p.74.

Întreprinderile mari sunt interesate în existența unei rețele dense de întreprinderi mici și mijlocii prin intermediul cărora să-și "externalizeze" unele activități care nu se mai dovedesc a fi rentabile în condițiile execuției lor prin mijloace proprii.

Astfel, în vederea asigurării unei alocări optime a capitalurilor, se procedează la o fracționare a procesului de producție, prin care întreprinderile mari, pe de o parte își asigură controlul global asupra întregului flux de fabricație prin păstrarea anumitor segmente ale acestuia și concentrarea eforturilor în vederea modernizării echipamentelor și reorganizării fluxurilor de producție, iar pe de altă parte, prin cedarea către întreprinderile mici și mijlocii a altor operații ale fluxurilor tehnologice asupra cărora deci nu se mai implică din punct de vedere al investițiilor tehnice. În această din urmă situație, întreprinderile mici și mijlocii se dovedesc mai rentabile în executarea în special a unor repere, subansamble sau a unor activități auxiliare. Astfel, în industria automobilului o parte crescândă a mijloacelor tehnice și financiare ale unor mari firme este destinată activităților din amonte (proiectarea constructivă) și avalul (comercializarea, ciclului de fabricație. Executarea pieselor, reperelor, subansamblelor revine întreprinderilor mici și mijlocii, iar asamblarea acestora revine în sarcina întreprinderilor mari de montaj și finisare a autovehiculelor - care efectuează investiții importante în automatizarea fluxurilor de fabricație. În industriile de proces, ca de exemplu, siderurgie, petrochimie etc., externalizarea are loc în special în ceea ce privește întreținerea și repararea utilajelor. În prezent, în cazul industriei confecțiilor, se trece de la un tip de organizare bazat pe integrarea în cadrul aceleiași unități a tuturor fazelor ciclului de creație - cercetare, fabricație și comercializare a produsului la un alt tip caracterizat prin menținerea în special numai a fazelor de creație - cercetare și comercializare a produselor și prin executarea pe bază de cooperare cu alte întreprinderi a fabricației. Întreprinderile care înainte aveau obiceiul de a-și păstra seriile mari și de a executa prin cooperare seriile mici și fabricațiile de rutină, în prezent, în vederea sporirii capacității de adaptare la cerințele tot mai diversificate ale beneficiarilor, "cedează" spre a fi executate prin cooperare seriile mari și producția de rutină și își asigură fabricarea prin forțe proprii a seriilor mici și unicatele. Asistăm astfel la o "orientare" a structurii productive în jurul activităților de creație și comercializare, la fragmentarea activității întreprinderii ca urmare a executării integrale sau parțiale a operațiilor tehnologice în fabricație pe bază de cooperare¹.

O altă cauză care conduce la faptul că întreprinderile mari își "externalizează" o parte din activitățile lor o reprezintă necesitatea unei mai bune gestionări a forței de muncă, întreprinderile mici și mijlocii, dovedindu-se mai flexibile datorită specificului modului de organizare a acestora cât și a legislației muncii, întreprinderile mari pot ceda întreprinderilor mici și mijlocii fa-

¹ Robert Weisz, *Strategie d'entreprise et modes de gestion dans l'industrie de l'habillement*, p. 380.

bricația unor repere, subansamble, care în acest mod sunt realizate la costuri de producție mai mici datorită nivelului redus al salariilor. În industriile de proces și pe șantierele navale se utilizează munca în regie, conform căreia întreprinderi mici și mijlocii furnizează personal muncitor întreprinderilor mari pentru executarea anumitor lucrări¹.

Evoluția structurii sistemului productiv al industriei din țările dezvoltate relevă faptul că rolul întreprinderilor mici și mijlocii nu este marginal, deoarece acestea absorb o pondere însemnată a forței de muncă, dovedesc un grad ridicat de adaptabilitate, în special în perioade de criză, facilitează atât legăturile personale între salariați, cât și relațiile sociale (Anexele 12, 30). Totodată, este de menționat faptul că această categorie de întreprinderi nu trebuie privită ca fiind omogenă, în cadrul ei distingându-se două mari grupuri:

- întreprinderi mici și mijlocii cu autonomie limitată jucând rolul de subcontractanți în cadrul piețelor de oligopol, caracterizate prin existența unui nucleu reprezentat de câteva firme mari. În aceste condiții marile întreprinderi sunt direct interesate în menținerea pe piețele lor a celor mici și mijlocii, care contribuie la sporirea competitivității produsului final dovedindu-se mai eficiente în realizarea unor componente și constituind totodată bariere de intrare pe piețele respective;
- întreprinderi mici și mijlocii cu autonomie deplină care își elaborează propria strategie în cadrul piețelor caracterizate prin rolul important revenit diferențierii produselor.

În aceste condiții întreprinderile mici și mijlocii au de multe ori o poziție mai sigură pe anumite piețe decât cele mari, întrucât ele se pot adapta mai ușor la cerințele diferiților consumatori.

În cadrul amplelor procese de restructurare a sistemului productiv al industriei numărul întreprinderilor mici și mijlocii se menține ridicat întrucât, de regulă, pe ansamblul industriei, există un echilibru între unitățile nou înființate și cele care își încetează activitatea (Anexele 31-33).

1.2. Aspecte privind sporirea dimensiunii întreprinderii în condițiile economiei de piață

Problematica dimensiunii întreprinderilor și a structurii concurențiale de piață este larg dezbătută în literatura de specialitate în condițiile existenței unei mari diversități de situații între diferite țări și în cadrul acestora între diferite ramuri și subramuri ale industriei. Astfel, în prezent, se întâlnesc numeroase cazuri, de întreprinderi aflate în poziție de monopol sau de oligopol asupra căreia specialiștii se pronunță argumentat fie în sensul menținerii ei, fie în sensul promovării de către stat a unei politici de demonopolizare. Argumentele aduse

¹ Michel Delattre, *Les P.M.E. face aux grandes entreprises*, Economie et statistique, ar. 148/1982, p. 17.

în vederea eliminării poziției de monopol sau de oligopol pun accent pe efectele negative asupra mecanismelor pieței ca urmare a practicilor anticoncurențiale, a abuzurilor de poziție dominantă, mai alea în ceea ce privește fixarea prețurilor¹.

Păstrarea poziției de monopol sau de oligopol este justificată de unii autori prin faptul că respectivele întreprinderi sunt de regulă cele mai eficiente ajungând în această postură în urma unor procese ample de selecție exigentă desfășurate în condiții de concurență. De asemenea, existența economiilor de scară și a unei anumite dimensiuni a pieței fac necesar ca în unele ramuri să nu poată funcționa eficient decât un număr mic de întreprinderi, costul fabricării unui anumit produs fiind mai mare în condițiile existenței mai multor producători. F. von Hayek consideră că evaluarea caracterului concurențial al unei piețe nu trebuie efectuată pornindu-se de la teoria concurenței pure și perfecte, care reprezintă o schematizare abstractă a unor stări de lucruri care nu s-au regăsit niciodată în practică.

În realitate, pe piață, informarea agenților economici este imperfectă, ea putându-se efectua numai treptat, în procesul concurenței în condițiile în care consumatorii nu-și pot formula din timp și cu claritate preferințele și nici nu pot cunoaște caracteristicile bunurilor ce le vor fi oferite de producători, care la rândul lor nu pot cunoaște din timp totalitatea posibilităților lor tehnice și economice de fabricație a anumitor produse. În condițiile în care mediul socio-economic constituie un element de rigiditate (în special legislația privind salarizarea, încadrarea diferențiată a anumitor categorii sociale etc.), și, în care sporește intervenția statului prin politicile industrială, bugetară și monetară, concurența, deși intensă îmbracă forme noi în care prețul nu mai joacă un rol hotărâtor, fiind esențiale alte elemente precum calitatea, inovația tehnică, service-ul post vânzare etc. Totodată, pe piață prețurile manifestă o anumită rigiditate datorată modului de stabilire a salariilor pe baza negocierii patronatelor cu sindicatele și, în special, datorită costurilor tranzacțiilor, ca urmare a sporirii deosebite a complexității relațiilor pe piață, a faptului că între producători și beneficiari intervin, o serie de intermediari.

Un alt argument adus de unii autori în favoarea menținerii întreprinderilor mari este acela că, în practică, s-a dovedit că, întreprinderile aflate în poziție de monopol sau de oligopol reușesc să impună pe piața internă produse necompetitive, la prețuri ridicate numai în condițiile în care sunt susținute de către stat, întrucât presiunea concurenței internaționale este tot mai puternică, iar cumpărătorii au libertatea să se aprovizioneze de la firme concurente din alte

¹ Politica de apărare a concurenței în S.U.A. a fost elaborată la sfârșitul secolului trecut, când puterea mare a trusturilor a provocat nemulțumiri. Astfel, în 1890 s-a votat de către Congres Sherman Act, care a interzis monopolul și tentativele de monopolizare prevăzând pedepse severe în cazul celor care contravin legii. În anul 1914 a fost adoptat Clayton Act care a interzis discriminările, a limitat posibilitățile de fuziune și s-a constituit Federal Trade Commission pentru a veghea asupra menținerii structurilor concurențiale de piață.

țări. De asemenea, F. von Kayel: apreciază că și în cazul unor piețe mai puțin deschise spre exterior (ca de exemplu în cazul S.U.A.) nu s-a putut determina empiric existența unei legături cauzale între poziția de monopol sau oligopol a unor producători și creșterea nivelului prețurilor produselor.

În acest context, analiza structurii pieței din diverse ramuri, subramuri ale industriei nu trebuie să se limiteze la situația existentă la un moment dat într-o țară ci trebuie să ia în considerare mai ales gradul de participare a producătorilor pe piețele mondiale ale produselor respective¹.

Referitor la fenomenul de concentrare a producției c problemă larg dezbătută în literatura de specialitate este aceea dacă el manifestă o tendință de creștere permanentă cu repercusiuni negative asupra procesului concurențial. În general studierea evoluției gradului de concentrare s-a bazat pe serii de date statistice de referință ce nu depășeau o perioadă relativ scurtă de timp (de cca 10-15 ani) și care includeau și anii 1960-1970 caracterizați prin restructurări spectaculoase ale sistemului productiv; prin ample fuziuni și absorbții.

Astfel, în anul 1932 Adolf Berle și Gardiner Means analizând evoluția concentrării industriei americane pe perioada 1909-1929 au ajuns la concluzia că peste cel puțin 30 de ani 200 de întreprinderi mari vor monopoliza industria prelucrătoare a țării, previziune care însă nu s-a adevărat.

Henri Lepage analizând evoluția concentrării producției în S.U.A. pe o perioadă mare de timp, începând cu anul 1890, a evidențiat faptul că în decurs de aproape 100 de ani deși au existat patru mari valuri de concentrări (1898-1902, 1926-1930, 1966-1970, 1980-1984) gradul de concentrare a industriei americane nu este în prezent cu nimic superior celui de la începutul secolului: în anul 1900 existau mai puțin de 25 de societăți care controlau peste 80% din piețele unor produse, iar gradul de concentrare a producției (măsurat prin ponderea deținută de primele patru firme în volumul desfacerii) era de peste 50% în 78 de sectoare industriale, situație care în anul 1947 se mai manifesta numai în cazul a 19 sectoare industriale.

Astfel: American Strawboard, creat în 1839 și care deținea la acea dată 35% din piață a ajuns ca în anul 1919 să dețină numai 33% din piață; American Sugar care în 1895 deținea 95% din piață, în 1918 deținea numai 23%; Standard Oil în 1893 deținea 88% din piață, iar în 1911 65%.

Din analiza listelor întocmite anual de revista Fortune privind primele 500 mari întreprinderi din S.U.A. a reieșit că din primele 50 de firme considerate în 1947 în 1977 se mai regăseau numai 24, iar 15 nu se mai regăseau în grupa primelor 100. Partea de piață deținută de primele patru întreprinderi a evoluat astfel: în cazul mașinilor de calculat de la 35% în 1963 la 59% în 1977; în cazul fonografelelor de la 78% în 1947 la 48% în 1972; în cazul tuburilor electronice de la 70% în 1967 la 55% în 1972; în cazul fibrelor organice de la 94% în 1963 la

¹ Vivien Levy-Garboua, Bruno Weymuller, *Macroeconomie contemporaine*, Economica, Paris, 1981.

74% în 1972; în cazul turbinelor și generatoarelor de la 93% în 1963 la 76% în 1967. Studii complementare au confirmat că grupul primelor patru firme din fiecare sector nu rămâne stabil și închis chiar pe perioade relativ scurte, astfel încât în decurs de 10 ani (1953-1958) lista acestora s-a modificat în cazul a 160 sectoare industriale din 204.

Analizele efectuate au relevat și faptul că procesele de amploare privind concentrarea întreprinderilor din perioada 1960-1970 au fost însoțite în mod paradoxal, de cele privind înființarea de noi întreprinderi mici și mijlocii, al căror număr a crescut cu cca 40% (de la 1,1 milioane la 1,6 milioane). De asemenea, unele fuziuni, regrupări de întreprinderi, preluări de active care s-au dovedit inițial spectaculoase, stabile și promițătoare, nu au condus la obținerea rezultatelor scontate, procedându-se ulterior la operațiuni de sciziune, vânzare de acțiuni, de active etc. A rezultat faptul că operațiunile de concentrare a producției nu au un caracter definitiv și nu întotdeauna constituie un succes dând naștere la întreprinderi viabile, multe dintre acestea (fiind puse ulterior în dificultate financiară datorită unor achiziții prea ambițioase, care nu au corespuns cerințelor reale ale pieței) au fost constrânse să renunțe într-un timp scurt la o parte din activitățile preluate (se estimează că anual între 30-50% din achizițiile noi de întreprinderi reprezintă de fapt revânzări de active din alte achiziții recente efectuate dar la care s-a renunțat).

O constatare deosebit de importantă este aceea că natura operațiilor de concentrare a evoluat de-a lungul timpului. Astfel, la începutul acestui secol fuziunile și absorbțiile, aveau un caracter orizontal, urmărind regruparea întreprinderilor concurente care fabricau același produs sau produse asemănătoare. Începând din anul 1980 regrupările au un caracter vertical, urmărindu-se obținerea controlului altor întreprinderi situate în amonte sau avalul fluxului de fabricație al prepuselor. În prezent, au dispărut aproape complet operațiile de fuziune propriu-zisă între întreprinderi independente care fabrică același produs, operațiile de concentrare urmărind în mod special crearea de conglomerate care să servească realizării unei strategii de diversificare. Această evoluție se datorează și legislației antimonopol care, în paralel cu menținerea concurenței pe anumite piețe a avut totodată și unele efecte negative, ca de exemplu: falimentul unor întreprinderi de dimensiuni mai mici, distrugerea entității lor tehnico-organizatorice prin lichidarea inventarului în general la prețuri reduse și dispersarea forței de muncă calificate, care ar fi putut fi valorificată integral printr-o operație de fuziune; creșterea șomajului; dezvoltarea întreprinderilor numai pe baza creșterii interne, cu costuri suplimentare aferente punerii în funcțiune a noilor capacități de producție, fapt ce conduce la risipirea unor resurse (materiale și umane) care ar putea fi folosite eficient în alte domenii de activitate, și, în final, la raționalizarea activității cu un cost social mai ridicat. De asemenea, concentrarea producției nu constituie un proces continuu de creștere a dimensiunii întreprinderii datorită faptului că la un anumit moment dat sistemul informațional nu mai poate oferi elemente necesare desfășurării în condi-

ții de eficiență a conducerii activității. În practică, concentrarea producției nu trebuie privită ca o modalitate de creștere a economiilor de scară în realizarea numai a unui anumit produs și ca un factor de frânare a concurenței, deoarece de regulă, marile întreprinderi sunt de tip conglomerat, care pe de o parte, în calitate de executante de produse finale se află în relații de concurență puternică pe piața internațională, iar pe de altă parte incită la concurență pe piața internă întreprinderile de dimensiuni mai mici în calitatea acestora de ofertante de bunuri intermediare.

O altă problemă controversată, larg dezbătută de specialiștii din țările dezvoltate industrial, o reprezintă măsura în care întreprinderile de dimensiuni mari constituie un pericol pentru manifestarea concurenței. Astfel, Jean-Marie Chevalier apreciază gradul în care este periclitată concurența în funcție de ponderea deținută în totalul vânzărilor de pe o anumită piață de primele patru firme (când acestea dețin 80% din vânzări există un pericol grav, când dețin între 60% și 80% pericolul este serios și posibil, între 40% și 60% se impune o supraveghere atentă, iar sub 40% se admite că există puține temeri în ceea ce privește funcționarea concurenței)¹.

În S.U.A., Gardiner C. Means încă din anul 1934 considera că economia americană se caracterizează prin existența a două sectoare: unul, puternic concurențial, în care prețurile se modifică frecvent în funcție de variațiile cererii, altul, dominat de mari întreprinderi în poziție de oligopol, în care prețurile sunt foarte puțin flexibile, modificându-se după perioade lungi de imobilitate. Aceleași idei este dezvoltată ulterior de John Kenneth Galbraith care, de asemenea, consideră că economia modernă se împarte în două sectoare (primul dominat de firme de dimensiuni mari și al doilea care cuprinde mii de întreprinderi mici și mijlocii), iar creșterea gradului de concentrare conduce la restrângerea rolului pieței în reglarea economiei, prețurile fiind fixate în practică de marile întreprinderi.

În anul 1960, George Stigler (care a primit în 1982 premiul Nobel în economie) împreună cu James Kindahl au revizuit studiul efectuat de Means și au ajuns la concluzia că între gradul ridicat de concentrare a producției și rigiditatea prețurilor nu există o legătură puternică, considerând că tendința de rigidizare a prețurilor se manifestă indiferent de mărimea întreprinderilor. O serie de studii, elaborate pe baza analizării perioadelor 1900-1925, 1966-1973, au evidențiat faptul că prețurile în sectoarele cu o concentrare puternică au crescut în medie de două ori mai puțin decât cele din sectoarele cu un grad mai redus de concentrare, în condițiile în care primele se caracterizează printr-un nivel mai ridicat, pe de o parte al salariilor și al ratei rentabilității, iar pe de altă parte al productivității muncii, dovedindu-se mai dinamice și mari promotoare ale progresului tehnic.

¹ Jean-Marie Chevalier, *L'Echiquier industriel*, Hachette-Litterature, Paris, 1980.

În acest context, apreciem că rolul pieței este determinant în procesele de concentrare sau de deconcentrare a producției, care nu trebuie nici încurajate, nici descurajate de către stat (întrucât nici statul nu poate dispune de informațiile care ar fi necesare pentru a determina a priori dimensiunea optimă a unei întreprinderi), intervenția acestuia putând conduce la apariția unor efecte negative atât prin limitarea gradului de concentrare a producției (prin întârzierea acelor fuziuni, achiziționări care s-ar dovedi benefice atât din punct de vedere al satisfacerii cerințelor pieței – prin intermediul economiilor de scară reducându-se nivelul prețurilor, cât și al raționalizării și restructurării unor activități în condiții de eficiență), cât și prin încurajarea unor fuziuni și concentrări estimate de către stat pe baza unor criterii proprii ca fiind aducătoare de profit¹.

Se cuvine menționat faptul că în S.U.A., țară caracterizată prin existența unei riguroase legislații antitrust, începând cu anul 1980 se remarcă o nouă viziune în ceea ce privește gradul de concentrare a producției și poziția de monopol pe o anumită piață, ca urmare în special a intensificării concurenței internaționale și a costului tot mai ridicat al cercetării-dezvoltării. Astfel, în anul 1932, Departamentul de justiție a sistat două dintre cele mai mari procese anti-trust; cu firma AT&T, în sensul că întreprinderea Western Electric din industria prelucrătoare a rămas în continuare în componența firmei; cu firma I.B.M. (proces intentat în anul 1969), în sensul că aceasta și-a păstrat în continuare poziția de monopol pe piața calculatoarelor. De asemenea, în anul 1984 s-au aprobat constituirea de către General Motors și Toyota a unei societăți mixte pentru fabricarea automobilelor de mic litraj și fuzionarea unor mari companii siderurgice în vederea asigurării competitivității cu producătorii externi.

O abordare nouă în ceea ce privește relația dintre dimensiunea întreprinderii, poziția de monopol și manifestarea concurenței pe o anumită piață o oferă teoria piețelor disputabile, elaborată de W. Baumol, J. Panzar, E. Willig și E. Bailey, conform căreia situația de concurență nu este în mod necesar legată de existența unui număr important de ofertanți, ci numai de libertatea de intrare și, în special, de libertatea de ieșire, fără costuri, în cadrul pieței respective. Se consideră că atâta timp cât intrarea pe o anumită piață rămâne posibilă, aceasta este concurențială. În ipoteza pieței disputabile nu apare ca neapărat necesară, existența unui mare număr de întreprinderi, de regulă având dimensiuni mici din punct de vedere al volumului de producție în raport cu cererile pieței putând fi posibilă existența numai a unei singure întreprinderi producătoare care să satisfacă în totalitate solicitările cumpărătorilor². În concepția lui Baumol absența, intrării de noi firme pe o anumită piață, în condițiile în care costurile de intrare sunt neglijabile, sau existența unui grad ridicat de concentrare constituie tocmai dovada că pe acea piață concurența se manifestă puternic. În aceste condiții se consideră că orice efort de modificare a structurii

¹ Henri Lepage, *La nouvelle économie industrielle*, Hachette, Paris, 1989.

² Studii de economie industrială, nr. 91, București, 1991.

pieței se dovedește cu totul necorespunzător, unele ramuri ale industriei fiind constrânse prin specificul tehnologiei de fabricație să fie reprezentate printr-un număr redus de întreprinderi de dimensiuni mari. Conform teoriei piețelor disputabile se apreciază că procesul concurențial este compatibil cu existența economiilor de scară și implicit a unui număr redus de producători în condițiile în care aceștia sunt supuși permanent presiunii intrării pe respectivele piețe a altor producători din exterior. Astfel, Baumol consideră că asigurarea disputabilității pieței constituie un obiectiv mai rezonabil pentru politica guvernelor care urmăresc restrângerea puterii producătorilor având poziție de monopol. În acest context, intervenția statului ar consta în adoptarea unor limite maxime și minime ale prețurilor produselor respective, stabilite în funcție de nivelul prețurilor de pe piața internațională.

Politica Comunității Economice Europene (CEE) în ceea ce privește concurența și concentrarea producției urmărește realizarea a trei obiective principale: menținerea unității Pieței comune și eliminarea tuturor restricțiilor referitoare la schimburile comerciale dintre țările membre (taxe vamale, limitări de cantități etc.), asigurarea libertății depline de mișcare a mărfurilor; împiedicarea abuzului de putere al unor agenți economici ca urmare a unei concentrări economice, financiare și comerciale excesive; respectarea principiului echității economice care constă în asigurarea egalității de șanse pentru toți agenții economici din Piața comună, astfel încât aceștia să beneficieze de aceleași condiții în ceea ce privește competitivitatea, statele membre abținându-se să le acorde subvenții care ar putea să provoace distorsiuni sensibile ale concurenței. La nivelul Pieței comune nu există întreprinderi dominante (care să aibă posibilitatea să-și stabilească, prețurile, să controleze producția sau distribuția pe o anumită piață), chiar dacă unele dintre ele dețin o poziție dominantă în cadrul piețelor interne ale țărilor membre. Se cuvine menționat faptul că încă din anul 1951 a fost constituită Comunitatea Europeană a Cărbunelui și Oțelului (CECO) care a condus la crearea unei piețe de oligopol, suficient de echilibrată având în vedere dimensiunea întreprinderilor componente și valoarea producției realizate de fiecare. Astfel, în anul 1983, societatea Sacilor S.A. din Franța care controla producția de oțeluri speciale pe piața internă deținea numai 17% din nivelul CECO, fiind precedată de un grup care deținea 19% și urmată de două întreprinderi care dețineau fiecare câte 10%. În anul 1989 Consiliul Europei a adoptat reglementarea nr. 4.064 prin care se instituie un control a priori a operațiilor de concentrare apreciate la dimensiunea comunitară (a nivelului Pieței Comune). Astfel, fuziunea mai multor întreprinderi sau achiziționarea acțiunilor de control a mai multor întreprinderi este de dimensiune comunitară atunci când: cifra de afaceri totală realizată pe plan mondial de toate întreprinderile care doresc să se concentreze este mai mare decât 5 miliarde ECU; cifra de afaceri totală realizată individual în cadrul Pieței Comune de cel puțin două din întreprinderile care doresc să se concentreze să nu depășească 250 milioane ECU, cu condiția ca fiecare dintre ele să realizeze în cadrul unei țări

membre mai mult de 2/3 din cifra sa de afaceri abținută la nivelul Pieței Comune¹.

*
* *

Aspectele prezentate privind restructurările intervenite în sistemele productive din unele țări dezvoltate permit desprinderea unor concluzii pe care le apreciem utile, necesar a fi avute în vedere, în procesul de restructurare a sistemului productiv din țara noastră:

- Întreprinderile mici și mijlocii, care reprezintă peste 90 - 95% din numărul total de întreprinderi, coexistă cu un număr relativ redus de întreprinderi mari și foarte mari, care însă dețin în ansamblul industriei ponderi însemnate în ceea ce privește numărul de salariați, valoarea cifrei de afaceri și a investițiilor.

Întreprinderile de dimensiuni reduse nu constituie un grup omogen în condițiile în care deși majoritatea lor au rol de subcontractanți, depinzând în mod direct de mari întreprinderi producătoare de produse finale, există și întreprinderi mici și mijlocii care își elaborează strategii proprii, sunt promotoare de progres tehnic și își constituie segmente proprii pe piață, chiar pe cea externă. Existența întreprinderilor mari și foarte mari face necesară menținerea, sau chiar sporirea numărului de întreprinderi mici și mijlocii care le permit creșterea gradului de flexibilitate în realizarea produselor finale, obținerea componentelor necesare la costuri de fabricație mai reduse. Rolul întreprinderilor mici și mijlocii deși este important (și prin faptul că asigură crearea de noi locuri de muncă); totuși rolul hotărâtor pe piețele interne și mai ales externe revine întreprinderilor mari și foarte mari.

- Specificul anumitor ramuri sau subramuri de activitate determină ca în cadrul acestora în interiorul unei țări să fie dominantă piața de oligopol. Analiza structurii piețelor și adoptarea măsurilor necesare în vederea menținerii caracterului concurențial trebuie să aibă în vedere gradul de internaționalizare al piețelor respective, strategia de dezvoltare preconizată de întreprinderile producătoare.

Restructurarea sistemului productiv al industriei are loc având în vedere faptul că structura pieței unui produs este diferită la nivel național, la nivel de CEE sau la nivel mondial. (Astfel, industria siderurgică are o structură a pieței de monopol - în Franța, de oligopol - în CEE și concurențială pe plan mondial). Procesele de concentrare a producției nu sunt influențate de tipul de proprietate, urmărind de regulă sporirea competitivității în vederea creșterii gradului de internaționalizare a activităților. În anumite perioade în unele țări europene statul a încurajat procesul de concentrare a producției ca un mijloc de întărire a poziției pe anumite piețe față de concurența marilor întreprinderi americane și japoneze, în paralel cu acordarea unor facilități întreprinderilor mici și mijlocii și

¹ *La politique de concurrence de la Communauté Economique Européenne, Que sais-je?*, Presses Universitaires de France, Paris, 1990.

crearea unor organisme care să le asigure acestora asistență economică, financiară și tehnică.

Demonopolizările asigură creșterea pe o anumită piață a numărului de producători, și își dovedesc utilitatea numai în măsura în care evită segmentarea fluxurilor de fabricație ale produselor finale, atunci când acestea se desfășoară în cadrul aceleiași întreprinderi.

Concentrarea producției are loc preponderent în cazul întreprinderilor de dimensiuni mari (și într-o foarte mică măsură pe seama celor mici și mijlocii) prin creștere externă, în cadrul căreia predomină asocierea întreprinderilor prin forme de tipul holding-ului, grupului, concernului care le permite păstrarea personalității juridice.

Gradul real de concentrare este dificil de estimat, întrucât statisticile naționale oferă numai grupări de întreprinderi în funcție de numărul de salariați, astfel încât puternicele concentrări de natură financiară nu sunt evidențiate.

Concentrarea producției nu constituie un proces permanent și continuu, achiziționările, fuziunile, asocierile și sciziunile succedându-se la anumite intervale de timp în funcție de evoluția rapidă a progresului tehnic și de modificările frecvente intervenite în cerințele pieței. Creșterea dimensiunii întreprinderii este un proces care-și generează propriile limite, peste un anumit prag conducând la ineficiență, datorită apariției unui fenomen de "scleroză" internă. În condițiile în care, întreprinderea este integrată vertical ajungând să-și producă în întregime bunurile intermediare și de echipament, ca urmare a absorbției întreprinderilor furnizoare, factorii de decizie devin tot mai lipsiți de o masă de informații de referință asupra unui sistem de prețuri de piață, reale (generate numai de rivalitatea permanentă dintre întreprinderi concurente independente) care să-i permită realocarea eficientă a resurselor. Supra-dimensionarea întreprinderilor sporește complexitatea sistemului informațional-decizional, care, de la un anumit moment dat, generează deteriorarea progresivă a acestuia, birocratizarea procesului de conducere. Se cuvine menționat faptul că, în literatura de specialitate, problematica corelației dintre gradul de concentrare al unei întreprinderi și eficiența activității acesteia este controversată, iar analizele empirice efectuate au condus la obținerea unor concluzii divergente¹. Astfel, J.J. Servan-Schreiber considera că principala problemă de rezolvat în vederea sporirii eficienței este aceea de a se constitui mari grupuri industriale capabile să elaboreze strategii la nivel mondial, în timp ce W. Baumol consideră că există o relație pozitivă între dimensiune și profit numai în măsura în care întreprinderea mare ar putea să beneficieze concomitent atât de avantajele proprii, ca de

¹ În S.U.A. studiul efectuat de Hall și Weiss (în anul 1957) a stabilit existența unei relații semnificative și pozitive între dimensiune și rata profitului, în timp ce studiile efectuate de S. Marcus (în anul 1969) și V. Shepnerd (în anul 1972) au indicat fie absența unei corelații între acestea, fie existența unei relații semnificative dar negative. (A. Jacquemin, *Structures de marché et stratégies d'entreprise*, Dunod, Paris, 1975).

exemplu cele privind accesul pe piața capitalului, obținerea mai rapidă de credite de la bănci etc. cât și de toate avantajele oferite de o întreprindere mica (grad sporit de adaptabilitate, complexitate redusă a procesului informațional-decizional etc.). De asemenea, studii empirice efectuate au infirmat legea afec-tului proporțional formulată de Gibrat conform căreia variația ratei de creștere a întreprinderii este independentă de mărimea acesteia¹.

Întreprinderile de dimensiuni mari sunt, în majoritatea lor, organizate pe bază de conglomerat (multiproduse) deținând numai în mod excepțional o poziție de monopol pe piețele produselor intermediare. Marea întreprindere nu este interesată să-și utilizeze puterea pentru a înăbuși orice concurența pe piața bunurilor intermediare, întrucât competitivitatea produselor sale finale este condiționată tocmai de existența unui număr mare de întreprinderi furnizoare aici și mijlocii.

Dimensiunea mare a întreprinderii nu constituie în sine o amenințare asupra structurii concurențiale a pieței, devenind un pericol numai atunci când gradul ridicat de concentrare a producției nu este rezultatul unui proces corect de selectare pe bază de competitivitate sau când menținerea lui se face în special de puterea publică din considerente de altă natură decât cele economice, fără a se ține seama de cerințele pieței.

¹ Acțiunea unui ansamblu de factori aleatori care, fără a avea un rol determinant, influențează orice întreprindere, indiferent de dimensiunea acesteia, explică procesul de selecție naturală în ceea ce privește creșterea dimensiunii și inexistența în practică a dimensiunii optime, precise, aferente unui cost de producție minim. O mare parte a cercetărilor efectuate (Hart; Singh și Whittington; Jacquemin și Saez) indică existența unei relații negative, semnificative între dimensiunea întreprinderii și variația ratei de creștere (A. Jacquemin, *op.cit.*)

Capitolul 2

MODALITĂȚI DE ASOCIERE A ÎNTREPRINDERILOR ÎN CONDIȚIILE ECONOMIEI DE PIAȚĂ

În prezent, în industria țărilor dezvoltate, alături de concentrarea producției bazată pe creștere internă se manifestă tot mai puternic fenomenul de asociere, grupare a întreprinderilor prin care, de regulă, acestea își păstrează autonomia juridică: sau în situația în care și-o pierd, beneficiază de o largă autonomie funcțional-decizională.

2.1. Abordări teoretice privind constituirea asociațiilor, grupurilor de întreprinderi

Necesitatea formării asociațiilor, grupurilor de întreprinderi este Justificată de specialiști din perspectiva fie a costului tranzacțiilor, fie a relațiilor de proprietate, fie a strategiei manageriale.

Problematika performanțelor economico-financiare ale întreprinderilor poate fi abordată nu numai prin prisma sensului relațiilor dintre acestea, structura pieței și comportamentul întreprinderilor de pe piața respectivă (strategiile lor privind producția, prețurile, cercetarea-dezvoltarea, publicitatea, barierele de intrare pe piață etc.)¹ ci și prin prisma opțiunii privind internalizarea activităților (eliminarea relațiilor contractuale cu alte unități ca urmare a includerii acestora în cadrul unui grup sau a unei singure întreprinderi) sau externalizarea, renunțarea la unele activități, în special privind fabricația unor produse sau componente, fie prin sciziune, fie prin cedarea fabricației unor produse sau componente altor întreprinderi.

Teoria privind internalizarea activităților a fost fundamentată de S. Coase² și O. Williamson³ care, în demersurile lor, pornesc de la compararea costurilor de funcționare a modurilor alternative de organizare a desfășurării tranzacțiilor (a relațiilor cu furnizorii și beneficiarii), fie prin intermediul pieței - modalitatea obișnuită., fie prin efectuarea acestora în interiorul aceleiași întreprinderi între entități fără personalitate juridică sau în interiorul aceluiași grup, asociație de întreprinderi.

Contrar teoriei concurenței pure și perfecte, în realitate există un cost al funcționării pieței (costul tranzacțiilor), aferent obținerii informațiilor (în special a celor privind prețurile, beneficiarii și cerințele acestor etc.), perfectării contrac-

¹ Studii de economie industrială, nr. 9/1991, București, 1991.

² R. Coase, *The Nature of the Firm*, Revue Française d'Economie, vol. II, nr. I, 1987.

³ O. Williamson, *Karkets and Hierarchies*, The Free Press, New York, 1975.

telor (putându-se vorbi de un cost al contractului, datorat cheltuielilor aderente negocierii și încheierii acestuia, inclusiv în condițiile în care nu se finalizează ulterior, datorită dezacordului dintre părți) și gradului de incertitudine al pieței (contractele nu pot să asigure, în special pe termen lung, soluții satisfăcătoare pentru întreprindere). Aceasta face ca, în anumite condiții, întreprinderea să opteze pentru internalizarea tranzacțiilor în vederea eliminării costurilor pieței și a sporirii gradului de siguranță, mai ales în contextul existenței unui mediu exterior deosebit de schimbător.

Conform lui E. Coase, orice întreprindere care ia naștere își adoptă acel mod de organizare a activității economice care să-i permită eliminarea sau reducerea costului tranzacțiilor. Astfel, internalizarea tranzacțiilor se poate dovedi mai puțin costisitoare decât în cazul în care acestea s-ar desfășura prin intermediul pieței, întrucât, deciziile necesare sunt luate numai de întreprinzătorul respectiv, eliminându-se riscurile aferente relațiilor cu furnizorii sau beneficiarii.

Internalizarea tranzacțiilor este totuși limitată de nivelul costurilor interne aferente sistemului informațional-decizional și datorită faptului că de la o anumită dimensiune a întreprinderii, procesul de conducere se exercită cu randamente descrescătoare, amplificându-se complexitatea și mărimea circuitelor informaționale astfel încât rețeaua de informații nu mai poate fi stăpânită, la centrele de decizie ajungând cu întârziere informații distorsionate. Totodată, trebuie avut în vedere și faptul că, pe piață, agenții-economiци au un comportament diferit față de cel considerat de microeconomia tradițională, comportament caracterizat prin raționalitate limitată, prin urmărirea în exclusivitate a propriului interes. Astfel, datorită incertitudinii și complexității mediului, întreprinderile nu urmăresc maximizarea profitului lor ei se mulțumesc, de regulă, cu realizarea unui nivel satisfăcător al acestuia¹ ca urmare a incapacității lor de a asigura obținerea unor informații multiple, dificil de procurat și, de a efectua calcule extrem de complexe, care ar necesita echipamente electronice de prelucrare a datelor deosebit de costisitoare.

În condițiile abordării tradiționale a comportamentului întreprinderii, aceasta avea drept principal obiectiv maximizarea profitului, fapt pentru care se concentra prioritar asupra funcției de producție și, într-o mică măsură, asupra modului de organizare internă. În prezent, în condițiile în care comportamentul întreprinderii se caracterizează prin raționalitate limitată (obiectivul constituindu-l obținerea unui nivel satisfăcător al profitului), adoptarea unei anumite forme de organizare a desfășurării tranzacțiilor dobândește o semnificație economică deosebită, deoarece influențează în mod hotărâtor asupra de-

¹ În abordarea tradițională logica maximizării reprezintă o logică de optimizare, întreprinderea urmărind obținerea celor mai bune rezultate posibile. În ipoteza raționalității limitate, susținută de H. Simon, întreprinderea caută o soluție satisfăcătoare (nu neapărat atingerea nivelului maxim) în ceea ce privește obiectivul propus, ca de exemplu; obținerea unei rate de profit de 10%\ deținerea unei părți ale pieței de 25%; creșterea părții de piață sau a cifrei de afaceri chiar în condițiile obținerii unei rate a profitului minime.

rulării eficiente a procesului de producție. la stabilirea gradului de internalizare a unor activități trebuie avut în vedere faptul că fiecare agent economic își urmărește prioritar propriul interes pentru a cărei realizare poate recurge la utilizarea unor mijloace incorecte favorizate de ambiguitatea unor prevederi contractuale. Se consideră că această situație se manifestă îndeosebi atunci când numărul agenților economici este mic, întrucât, în aceste condiții există posibilități limitate de înlocuire a unor anumiți vânzători sau cumpărători.

Un prim factor care influențează nivelul costurilor tranzacțiilor îl reprezintă investiția specifică. De exemplu, cazul investiției specifice concretizată în introducerea unei noi linii de fabricație pe care o anumită întreprindere o efectuează pentru a putea răspunde solicitării altei întreprinderi privind furnizarea unor anumite produse. În situația în care crește prețul unor materii prime, în special al celor obținute din import, întreprinderea care efectuează investiția specifică în condițiile în care deține o poziție de monopol poate să impună un anumit preț de livrare în cazul produsului realizat pe noua linie de fabricație. Astfel, cu cât investiția se efectuează în mod special pentru a răspunde numai unei anumite solicitări, iar producătorul deține o poziție de monopol, cu atât crește posibilitatea recurgerii de către acesta la mijloace incorecte în vederea promovării propriului interes.

Alți doi factori care influențează direct asupra costurilor tranzacțiilor sunt nesiguranța (incertitudinea) și frecvența tranzacțiilor. Cu cât nesiguranța în ceea ce privește mediul exterior este mai mare cu atât crește costul tranzacției și se manifestă preocuparea în vederea internalizării acesteia. În condițiile unui grad de incertitudine mediu se recurge la internalizare. În cazul investiției specifice și a unei frecvențe ridicate a tranzacțiilor, cele ocazionale fiind încredințate pieței. O tranzacție care are loc zilnic se poate desfășura pe piață dacă incertitudinea este slabă și dacă nu presupune o investiție specifică.

Opțiunea privind internalizarea unor activități pe "baza efectuării de noi investiții necesită luarea în considerare și a următoarelor elemente: valoarea actualizată a dividendelor-anticipate pe piață (*aferente* entităților care urmează să fie preluate); efectul sinergie estimat a se produce asupra rezultatelor financiare (ca urmare a internalizării); eficiența investițiilor care ar trebui efectuate; perioada în care investiția ar atinge randamentul scontat; riscul, gradul de incertitudine în realizarea investiției și în oportunitatea acesteia față de cerințele pieței, în momentul punerii ei în funcțiune.

O. Williamson nu a reușit să ofere un model teoretic în vederea determinării eficienței internalizării tranzacțiilor capabil să fie testat întrucât, în opinia lui, costurile pieței precum și costurile aferente unui anumit mod de organizare al întreprinderii sunt dificil de cuantificat.

În vederea verificării empirice a teoriei privind internalizarea tranzacțiilor, în literatura de specialitate s-a recurs la unele variabile cuantificabile, care, însă permit numai o evaluare indirectă.

Forma de organizare. Astfel, organizarea multidivizionară adoptată ca urmare a extinderii proceselor de achiziționare și fuzionare a înlocuit în marile întreprinderi structura organizatorică pe funcțiuni. De regulă, pe măsura sporirii dimensiunii unei întreprinderi, în special prin creștere externă, în condițiile în care aceasta are o structură organizatorică pe funcțiuni, se măresc costurile aferente culegerii, transmiterii și prelucrării informațiilor și riscurile datorate luării unor decizii necorespunzătoare, astfel încât adoptarea formei multidivizionare a structurii organizatorice s-a dovedit a fi mult mai eficientă permițând obținerea unor economii în ceea ce privește costurile organizării comparativ cu cele aferente formei de organizare pe funcțiuni.

Analiza comparativă a acestor forme de organizare se poate efectua în două modalități: prin compararea rentabilității a două eșantioane de întreprinderi, primul organizat multidivizionar și cel de al doilea pe funcțiuni și mai indicat, prin compararea rentabilității unui eșantion de întreprinderi înainte și după adoptarea organizării multidivizionare.

Caracteristicile sectoarelor de activitate, ca de exemplu, intensitatea mărită a cercetării și a publicității, ponderea ridicată a produselor intermediare etc., care, evidențiază sporirea preocupării întreprinderii în vederea internalizării tranzacțiilor, în măsura în care conduce la creșterea eficienței economice.

În acest sens, H. Daems¹ a efectuat o analiză pe sectoare de activitate din industria americană, observând existența unei corelații puternice între variabilele independente exprimate prin rapoartele Cheltuieli de cercetare/Valoarea vânzărilor, Cheltuieli de publicitate/Valoarea vânzărilor și Valoarea consumurilor intermediare/Valoarea vânzărilor, și trei variabile dependente exprimate prin ponderea în totalul salariaților dintr-o anumită, ramură de activitate a celor care lucrează; în cadrul firmelor mari, având mai multe stabilimente²; în cadrul firmelor cu peste 10000 de salariați; în cadrul firmelor cu profil de fabricație diversificat³.

Prin prisma teoriei internalizării activităților, asocierea întreprinderilor are rolul de a asigura minimizarea costului tranzacțiilor pe baza constituirii unei forme organizatorice care poate fi considerată atât ca o entitate intermediară, situată între piață și întreprinderile producătoare, cât și ca o componentă din interiorul grupului de întreprinderi. O trăsătură caracteristică a acestei forme organizatorice este aceea că, spre deosebire de organizarea internă a desfășurării tranzacțiilor în cadrul unei întreprinderi, ea asigură în cadrul grupului coordonarea activității întreprinderilor care își păstrează personalitatea juridică și mediază conflictele dintre acestea. În funcție de poziția întreprinderilor care se

¹ H. Daems, *The Determinants of the Hierarchical Organisation of Industry*, în A. Francis, J. Turk, P. Willman-Power, *Efficiency and Institutions*, Heinemann, London, 1983.

² Stabilimentul este o unitate tehnică de producție (fără personalitate juridică) din cadrul unei întreprinderi.

³ M. Rainelli, *Economie industrielle*, Mémentos Dalloz, Paris, 1989.

asociază (de raporturile de putere economico-financiară în care se află, de legăturile dintre ele bazate pe deținere reciprocă de acțiuni sau pe subordonare de tip societate mamă-filiale) entitatea organizatorică intermediară poate îmbrăca fie forma reuniunilor președinților consiliilor de administrație ale întreprinderilor și a directorilor generali sau directorilor acestora, în condițiile existenței a 1-2 compartimente funcționale comune, cu atribuții de coordonare a grupului, fie forma diviziilor, departamentelor operaționale, care au în componența lor compartimente funcționale pe principalele domenii de activitate cu atribuții de coordonare a întreprinderilor filiale. Prima formă poate, fi considerată ca fiind tipică unei entități organizatorice, intermediare, în timp ce a doua reproduce pe scară largită trăsăturile organizării-interne a unei întreprinderi.

Asocierea întreprinderilor poate fi abordată teoretic și din perspectiva relațiilor de proprietate¹, ca o consecință a faptului că firma nucleu reunește sub controlul ei mai multe întreprinderi (filiale) pe baza deținerii unilaterale de acțiuni ale acestora, în diferite proporții (pachetul minim de control). În aceste condiții, întreprinderile filiale se află în relații de subordonare față de întreprinderea (firma) nucleu, asocierea având rolul de a maximiza controlul acesteia asupra unuia sau a mai multor domenii de activitate. În această abordare, grupul de întreprinderi este considerat ca rezultat al dezvoltării firmei nucleu, reproducând în mare măsură trăsăturile organizării interne a unei întreprinderi.

În prezent, în condițiile creșterii gradului de internaționalizare a activității, a modificării tot mai frecvente a cerințelor pieței interne și în special externe, a mutațiilor intervenite în tehnologiile de fabricație, inițierea și realizarea unor ample restructurări ale sistemului productiv al industriei (vânzarea-cumpărarea de acțiuni, preluarea sau cedarea unor întreprinderi filiale, efectuarea de achiziții, fuziuni sau scindări) deși apar într-un prim plan drept consecință a mișcării capitalului (preluare sau cedare de acțiuni), ale sunt de fapt rezultante ale unor strategii manageriale privind constituirea sau dezvoltarea grupurilor de întreprinderi. Această a treia abordare a asocierii întreprinderilor, din perspectiva strategiei manageriale, a structurii de conducere, consideră de asemenea că grupurile nu reprezintă o formă organizatorică intermediară între piață și întreprinderi, ci o mare entitate care prezintă la alt nivel elementele caracteristice organizării interne ale unei întreprinderi. În această abordare o atenție deosebită este acordată stabilirii relațiilor manageriale pe funcțiuni dintre întreprinderea nucleu și filiale, a acelui nivel de concentrare a autorității care să permită un grad sporit de flexibilitate a unităților componente ale grupului. În prezent crește importanța strategiei manageriale în constituirea și dezvoltarea grupurilor de întreprinderi, în adaptarea configurației lor corespunzător cerințelor noi ale mediului exterior, rolul hotărâtor deținut inițial de relațiile financiare fiind preluat de

¹ Aceasta a fost prima abordare a asocierii întreprinderilor legată de explicarea formării la sfârșitul secolului al XIX-lea a concernelor și a grupurilor de întreprinderi constituite în jurul unei firme mari (nucleu) pe principiul holding-ului

relațiile manageriale în condițiile¹ adoptării formelor moderne de structuri de conducere.

Referitor la modalitățile de asociere a întreprinderilor, la constituirea și dezvoltarea grupurilor de întreprinderi apreciem că nu trebuie absolutizată o anumită abordare teoretică, fiecare prezentând elemente de interes necesare de avut în vedere. În condițiile în care abordările din perspectiva costului tranzacțiilor și a relațiilor de proprietate prezintă un caracter limitativ întrucât se cantonează, preponderent, pe câte un singur aspect al opțiunii privind creșterea externă, iar procesul de privatizare nu a fost demarat (și se preconizează desfășurarea lui pe o perioadă îndelungată), considerăm că abordarea din perspectiva strategiei manageriale corespunde în cea mai mare măsură cerințelor etapei pe care o parcurge industria țării noastre, de tranziție la economia de piață, întrucât vizează ansamblul activităților (incluzând de fapt celelalte două abordări) ținând totodată **seama** de **permanența** și amplexarea modificărilor mediului exterior.

2.2. Forme de internalizare a activităților

Internalizarea activităților se poate realiza fie pe orizontală - prin lărgirea câmpului de acțiune pe o anumită piață, fie pe verticală - prin preluarea unor procese conexe ale fluxului tehnologic de fabricație al unui anumit produs².

I. În cazul internalizării pe orizontală sunt de semnalat următoarele avantaje:

1. Dobândirea unor active în exploatare curentă, care se pot dovedi eficiente într-un timp scurt, comparativ cu situația realizării de noi investiții care necesită o perioadă mai îndelungată până la obținerea unor randamente ridicate.
2. Preluarea unei întreprinderi împreună cu piața acesteia se dovedește mai eficientă decât efectuarea de investiții în vederea construirii unor noi capacități de producție cărora le corespunde o piață ipotetică.
3. Dobândirea unei forțe de muncă calificate, a unor utilaje, echipamente și materiale care de regulă se procură cu dificultate în special în cazul în care obținerea acestora se face de pe piețe care nu au o structură concurențială.

Internalizarea pe orizontală prezintă și următoarele dezavantaje:

Sporirea gradului de dificultate al procesului de conducere în ceea ce privește definirea obiectivelor și controlul realizării acestora, integrarea noilor entități în structura organizatorică etc. și diminuarea eficacității activității desfășurate ca urmare a apariției unor efecte negative asupra climatului de muncă, a unor conflicte între divizii, a necesității reducerii de personal datorate reorganizărilor etc.

¹ K. Sakamoto, *Enterprise Groups in Contemporary Japan*, Japanese Economic Studies, vol. 19, nr. 2, 1990-1991.

² A. Jacquemin, *Economie Industrielle Européene*, Dunod, Paris, 1975.

În practică se utilizează următoarele modalități de internalizare pe orizontală:

a) Fuziunea, prin care în cadrul aceleiași persoane juridice se reunește patrimoniul a două sau mai multe întreprinderi prin desființarea acestora în vederea formării unei noi societăți;

b) Absorbția, prin care una sau mai multe întreprinderi sunt absorbite de o întreprindere "dominantă" mai puternică.

Fuziunea și absorbția conduc la importante restructurări, atât de natură organizatorică (în ceea ce privește componența consiliului de administrație, configurația compartimentelor funcționale și de producție etc.) cât și în ceea ce privește obiectul de activitate, gama de produse oferite. Aceste restructurări au drept obiectiv creșterea și consolidarea părții de piață, raționalizarea unei piețe în declin» realizarea economiilor de scară.

c) Sciziunea, prin care are loc o separare a patrimoniului unei întreprinderi (care astfel se desființează) în vederea creării a două sau a mai multor întreprinderi. În cazul unei sciziuni parțiale, întreprinderea oare se scindează nu dispăre. O modalitate frecventă de sciziune este aceea prin care o societate comercială se separă în două entități economice și juridice distincte, prima cuprinzând de regulă activitățile privind producția propriu-zisă, cea de a doua, holding-ui deținând majoritatea capitalului și, deci, dreptul de control asupra primeia.

d) Achiziționarea (cumpărarea) acțiunilor de control ale uneia sau a mai multor întreprinderi de către o altă întreprindere, în condițiile în care toate întreprinderile își păstrează personalitatea juridică. În cazul în care o întreprindere deține peste 1/2 din capitalul alteia prima devine societate mamă, iar cealaltă filială a acesteia. Prin această modalitate se asigură o concentrare a puterii financiare în vederea atenuării, sau chiar eliminării efectelor economice negative ale "riscului în afaceri" concomitent cu o descentralizare accentuată a deciziilor, datorată distanței geografice dintre întreprinderi, naționalității distincte a acestora, diversității mari a activităților etc.

În cazul filialei comune, adică al societății aflate în stare de dependență față de mai multe societăți, se urmărește, un anumit obiectiv a cărui realizare prezintă un grad mare de risc, care în aceste condiții este asumat de mai mulți întreprinzători.

e) Gruparea pe oaza de contract a unor întreprinderi în condiții de egalitate din punct de vedere juridic. În această categorie se situează:

- înțelegerile care pot avea următoarele obiective: stabilirea nivelului prețurilor și a procentelor din volumul vânzărilor (oferte de produse); împărțirea geografică a piețelor; vânzarea sau cumpărarea în comun; specializarea în fabricarea anumitor produse, subansamble; realizarea unor obiective de cercetare-dezvoltare; publicitatea și distribuirea mărfurilor; aprovizionarea unor materii prime și materiale; stabilirea de norme tehnice, etc.;

- formele juridice specifice de colaborare între întreprinderi, ca de exemplu gruparea pe bază de interese economice.

II. Internalizarea pe verticală în cadrul unei întreprinderi sau a unui grup este avantajoasă atunci când realitatea unei operații complementare (noi, suplimentare) costă mai scump, în condițiile în care este efectuată de către o altă firmă (semifabricatul fiind astfel procurat prin intermediul pieței), decât în situația în care are loc fuzionarea cu respectiva firmă (care produce semifabricatul).

În luarea deciziei privind internalizarea pe verticală, principalii factori avuți în vedere sunt:

- existența unor interdependențe tehnologice care, mai ales în cazul anumitor procese conținut, fac ca fluxurile de producție să se desfășoare eficient numai în condiții de integrale în cadrul aceleași întreprinderi;
- imperfecțiunile manifestate pe piața factorilor de producție, ca urmare fie a deținerii de către furnizor a unei poziții de monopol, fie fluctuațiilor mari ale nivelului și structurii ofertei, nesiguranței în ceea ce privește respectarea prevederilor din contractele de livrare.

Integrarea pe verticală permite întreprinderilor atât îmbunătățirea eficienței activității, cât și practicarea unei anumite strategii în vederea diminuării concurenței la un anumit moment, sau chiar în perspectivă. Un prim tip de strategie constă în excluderea întreprinderilor concurente de la mijloacele de aprovizionare sau de distribuție prin controlarea acestora de către firma integrată. Alt tip de strategie are în vedere eliminarea firmelor concurente prin intermediul prețurilor de vânzare practicate în cazul produselor intermediare.

Modalitățile prin care se realizează internalizarea pe verticală sunt similare celor practicate în cazul internalizării pe orizontală.

În cadrul grupărilor realizate pe bază de contract, un rol important revine contractelor de distribuție și celor de furnizare de cooperare, care au de regula inclusă și o clauză de exclusivitate. În cazul contractelor de furnizare de cooperare, procesul de integrare este asigurat prin multiplicarea clauzelor impuse de către beneficiar, care astfel dă ordine furnizorului mergând până la a decide asupra alegerii anumitor obiective de investiții sau asupra angajării anumitor categorii de salariați.

Referitor la relațiile dintre întreprinderile care aparțin unor forme de grupare constituite, fără fuziune, sunt de evidențiat următoarele aspecte:

- Fiecare întreprindere reprezintă un centru de profit care se bucură de autonomie patrimonială și este răspunzător de rezultatele financiare obținute, numai stabilirea obiectivelor comune, de importanță deosebită revenind unui compartiment funcțional central constituit la nivelul grupului.

- În ceea ce privește alocarea resurselor, ideea esențială este că se asigură o mare mobilitate a resurselor umane și de capital. Asocierea în aceste condiții este foarte flexibilă, este relativ ușor să te retragi dintr-un grup sau să elimini un participant dintr-un grup atunci când condițiile de piață se modifică

sau când aderarea la o altă grupare alternativă (aderare la alt grup) este de preferat datorită avantajelor ' oferite. Costurile economice și sociale ocazionate de schimbarea partenerilor sunt cu mult mai mici comparativ cu cele rezultate în urma dezmembrării unei societăți integrate. Gruparea fără fuziune, pe lângă faptul că permite întreprinderilor libertatea de intrare și de ieșire, protejând grupul împotriva pericolului rigidității structurale, are și importante consecințe asupra organizării interne întrucât în locul unei ierarhii administrative rigide cu multe niveluri se constituie un sistem în care cea mai mare parte a deciziilor privind gestiunea sunt lăsate la latitudinea întreprinderilor componente, iar controlul se exercită prin rezultate. Totodată, în interiorul grupului se manifestă o concurență internă care permite evitarea manifestării fenomenelor de birocratism excesiv specifice unităților productive de mari dimensiuni.

2.3. Tipuri de asociere a întreprinderilor practicate în unele țări dezvoltate

În funcție de modul de constituire și de caracteristicile proprii se regăsesc următoarele tipuri de asociere (grupare) a întreprinderilor:

I. Cartelul, care reprezintă o înțelegere liber consimțită între mai multe întreprinderi dintr-o aceeași ramură de activitate în vederea realizării unui obiectiv comun. În acest scop, întreprinderile din cadrul cartelului deși își păstrează personalitatea juridică își limitează independența lor decizională. Cartelul nu reprezintă astfel o nouă întreprindere ci o asociere de întreprinderi pe o durată mai mare de timp, asociere prin care se are în vedere eliminarea concurenței dintre ele și obținerea în comun, a poziției dominante pe piața respectivă, fapt de natură să le imprime o tendință spre monopol.

În practică, există două tipuri de cartel: simplu, care presupune numai perfectarea acordului dintre părți prin care acestea își limitează independența economică în anumite activități și perfecționat, care presupune în plus și constituirea unor compartimente funcționale comune¹. Cartelul simplu se constituie în vederea realizării în comun a unuia din următoarele obiective: stabilirea prețurilor de cumpărare, de vânzare sau a altor condiții de desfășurare a tranzacțiilor; limitarea sau controlul producției, a piețelor de desfacere; promovarea dezvoltării tehnice sau a investițiilor; repartizarea piețelor sau a surselor de aprovizionare; aplicarea față de partenerii comerciali a unor condiții diferențiate în ceea ce privește prețul, accesul la anumite facilități; condiționarea perfectării contractelor de livrare prin acceptarea de către parteneri a unor prestări suplimentare fără legătură cu obiectul contractelor. Este de menționat faptul că inexistența unor modalități de supraveghere și control oferă întreprinderilor din cadrul acestui tip de cartel posibilitatea să nu respecte întotdeauna clauzele prevăzute în convenția de asociere.

¹ H. Guitton, D. Vitry, *Economie politique*, Précis Dalloz, Paris, 1985.

Cartelul perfecționat presupune și existența unui organism central distinct, cel mai adesea o societate pe acțiuni, care exercită în folosul întreprinderilor membre o serie de atribuții, în vederea:

Repartizării comenzilor beneficiarilor. În această situație organismul central are rolul de a primi comenzile fie direct de la beneficiari fie prin intermediul întreprinderilor componente (acestea au obligația fermă să transmită toate comenzile înaintate lor de unii beneficiari) de a le centraliza și repartiza între membrii cartelului în funcție de ponderea deținută de aceștia în volumul total al producției, cu luarea în considerare și a minimizării cheltuielilor de transport, fără a mai interveni ulterior în etapele de realizare și de livrare a produselor.

Repartizării beneficiilor. În această situație membrii cartelului evaluează prețul de cost și stabilesc un nivel minim al prețului de livrare a produselor și, implicit, al beneficiului obținabil. Fiecare întreprindere este obligată ca, după vânzarea produselor să verse organismului central numai beneficiul obținabil determinat în funcție de prețul de livrare minim stabilit păstrându-și eventuala diferență realizată ca urmare a practicării unui preț de vânzare superior. La sfârșitul anului organismul central distribuie între membrii cartelului valoarea beneficiului conform clauzelor prevăzute prin convenția de asociere.

Efectuării vânzărilor. În această situație membrii cartelului sunt obligați să-și vândă produsele numai organismului central în cantitățile și la prețurile stabilite de comun acord. Organismul central are rolul de a vinde produsele la un preț superior, și de a repartiza între membrii cartelului beneficiul astfel obținut, proporțional cu volumul producției realizate de aceștia.

Deși cartelurile reprezintă o necesitate a producției moderne, contribuind la diminuarea riscurilor producătorilor și la evitarea apariției unor dezechilibre între producție și consuli, nu trebuie neglijat faptul că pot conduce la creșterea nivelului prețurilor și la eliminarea totală a concurenței. În acest sens, majoritatea statelor se preocupă ca, prin legislația adoptată să interzică anumite forme de constituire a cartelurilor sau să limiteze câmpul de acțiune. Astfel, în cadrul Pieței Comune, înființarea unui cartel este posibilă numai cu respectarea simultană a patru condiții: să contribuie la ameliorarea producției, a distribuției sau la promovarea progresului tehnic (acorduri privind: specializarea în fabricarea anumitor produse; efectuarea unor cercetări în comun; crearea de filiale comune; menținerea locurilor de muncă); să asigure și beneficiarilor o parte echitabilă din profitul suplimentar rezultat în urma asocierii producătorilor (de exemplu, un acord de specializare în producție, prin care se obține reducerea prețului de cost al produselor, trebuie să conducă în final și la diminuarea prețului de vânzare către utilizatori); să nu se impună întreprinderilor membre ale cartelului restricții suplimentare celor aferente realizării obiectivului avut în vedere; să nu elimine concurența pe piața produselor respective¹.

¹ *La politique de concurrence de la CES*, Presses Universitaires de France, Paris, 1990.

II. Trustul¹, care reprezintă o societate nou creată, privată sau publică, constituită pe baza fuzionării mai multor întreprinderi prin dizolvarea acestora, pierderea personalității lor juridice. Scopul acestei asocieri este crearea unei societăți puternice care grupează sub o conducere unitară întreprinderi anterior independente, acționarii acestora devenind acționarii trustului astfel înființat. De regulă, în practică (în vorbirea curentă) denumirea de trust este folosită în cazul marilor întreprinderi care exercită o influență preponderentă în anumite domenii de activitate, indiferent dacă respectiva întreprindere s-a dezvoltat prin fuziunea mai multor unități sau printr-o creștere internă.

În cadrul trustului se utilizează forma de organizare multidivizionară (Figura nr. 1 și Anexele 34, 35, 36) caracterizată prin existența unei direcții generale, a unui "stat major central" puternic și a mai multor divizii operaționale care au în componență departamente proprii de marketing, de fabricație, tehnic, de aprovizionare, astfel încât fiecare divizie se comportă ca un centru de profit, poate funcționa ca o unitate cu o autonomie, nefiind necesară coordonarea între divizii a activităților. Divizia are ca obiect de activitate realizarea și comercializarea unui anumit produs, pentru care își elaborează propria strategie, statului major central revenindu-i, în principal, următoarele atribuții* elaborarea strategiei de ansamblu a societății comerciale (trustului), în sensul că stabilește portofoliul strategic de produse și propune crearea, achiziționarea, vânzarea sau închiderea diviziilor; alocarea către divizii a resurselor financiare de ansamblu constituite pe baza preluării excedentelor de fonduri ale diviziilor și a procurării de fonduri suplimentare de pe piața capitalurilor; autorizarea proiectelor de dezvoltare a diviziilor care necesită fonduri de un anumit volum afectând bugetul societății (criteriile avute în vedere fiind pur financiare, referindu-se la gradul de risc, la nivelul fondurilor disponibile și la strategia produselor); stabilirea sistemului de control a performanțelor diviziilor; numirea și înlocuirea directorilor diviziilor; efectuarea unor activități în folosul diviziilor ca, de exemplu, fiscalitatea, asigurările, pensionările, salarizarea directorilor diviziilor, identificarea și formarea viitorilor directori de divizii, gestiunea previzională a personalului, elaborarea grilelor de salarizare, cercetarea, relațiile cu publicul etc. Astfel, în alocarea resurselor, direcției generale îi revine rolul pe care îl joacă piața capitalului în cazul întreprinderilor independente.

¹ Denumirea de trust provine de la cuvântul trustee desemnând o persoană care deține și administrează o proprietate în folosul altei persoane. Forma inițială a trustului presupunea constituirea unui "sindicat financiar" (board of trustee) care prelua acțiunile de la acționarii societăților intrate în trust acordându-le acestora în schimb certificate de depunere. Prin care li se permitea obținerea dividendelor (foștii acționari nu mai interveneau astfel în administrare). Prin legea Sherman din 1890 această formă a trustului a fost declarată ilegală întrucât promova practici anticoncurențiale și apariția marilor monopoluri. În aceste condiții, ulterior, trusturile au îmbrăcat o formă legală prin constituirea de societăți anonime pe baza fuzionării mai multor întreprinderi.

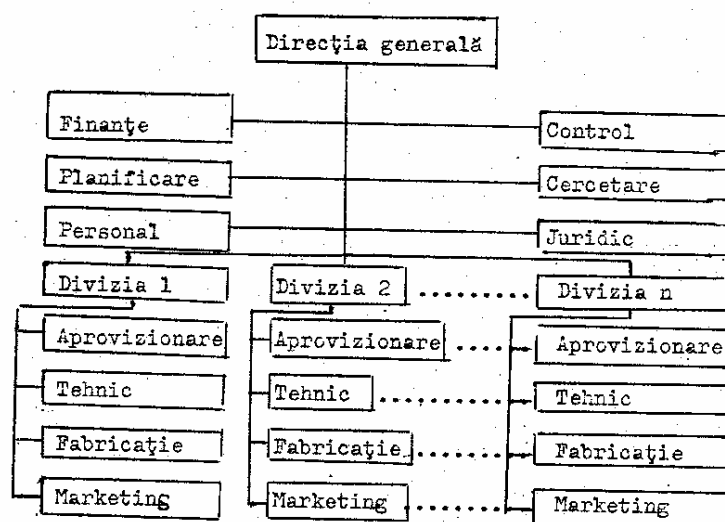


Figura nr. 1: organigrama de principiu a unei întreprinderi organizate pe divizii

Referitor la internalizarea unor activități în cadrul aceleiași întreprinderi, la organizarea multidivizionară a acesteia, în literatura de specialitate sunt formulate o serie de opinii cu privire la dezavantajele rezultate în practica ca urmare a acestui proces. Astfel, alocarea capitalului între divizii se efectuează de către direcția generală a întreprinderii pe cale administrativă, fără luarea în considerare a mecanismelor pieței financiare (oare funcționează numai în cazul întreprinderilor independente), existând riscul ca, ulterior, opțiunile formulate inițial să nu corespundă cerințelor reale ale pieței bunurilor și serviciilor. La aceasta trebuie adăugat și faptul că achiziționarea unor întreprinderi în vederea internalizării activității acestora are loc la un preț de regulă superior celui care ar rezulta în urma raportului dintre cerere și ofertă, iar avantajele obținute prin internalizare se pot dovedi în timp inferioare celor scontate. Totodată, există riscul ca direcția generală prin redistribuirea între divizii a resurselor financiare să mențină la un anumit nivel de funcționare activitatea unor divizii, care în alte condiții ar fi fost eliminate prin intermediul mecanismelor de piață. În general, în cadrul întreprinderilor multidivizionare care nu au structură de conglomerat este de remarcă manifestarea tendinței de centralizare a deciziilor la nivelul direcției generale în special.

De exemplu, în cadrul firmei General Motors, diviziile nu au dreptul să-și vândă direct pe piață produsele sau serviciile și să se aprovizioneze de la furnizori din afara firmei. Direcția generală controlează în mod direct desfășurarea relațiilor sociale, studierea cerințelor pieței, cercetarea-dezvoltarea, calitatea produselor, prețurile, stocurile, planificarea producției etc. În aceste condiții, directorii diviziilor au rolul de a lua deciziile operaționale necesare în vederea

atingerii obiectivelor fixate de direcția generală ou mijloacele economico-financiară stabilite de aceasta¹.

III. Holding-ul, care reprezintă o societate de portofoliu, privată sau publică, având drept obiectiv principal deținerea unei părți, de regulă însemnată, din acțiunile altor societăți (întreprinderi), care produc sau vând mărfuri, în vederea asigurării controlului asupra activității acestora. Holding-ul are calitatea de "participant" atunci când deține 10-50% din acțiunile altor societăți, acestea devenind "filiale" numai în situația în care holding-ul posedă peste 50% din acțiunile lor. În practică, holding-ul îndeplinește următoarele două funcțiuni:

1. Asigurarea majorității voturilor în adunările generale ale acționarilor și în consiliile de administrație ale societăților la care deține acțiuni, având astfel un rol hotărâtor în controlul desfășurării activității. În acest sens, în vederea asigurării unei mari coeziuni în procesul de conducere, a coordonării unitare a activității mai multor societăți comerciale anonime, acționarii unora dintre acestea se pot constitui într-un holding care astfel va deveni principalul acționar al altor societăți comerciale.

De exemplu, o societate anonimă X, cu un capital total de 750.000 dolari se poate constitui în două modalități:

- prin aportul direct al diverșilor acționari care vor deține fiecare un anumit număr de acțiuni;
- prin aportul direct al unei societăți holding care va deține majoritatea acțiunilor, precum și prin aportul altor acționari.

Astfel, la capitalul total al societății anonime X de 750.000 dolari în primul caz acționarii A, B și C contribuie fiecare cu câte 150.000 dolari, restul de 500.000 dolari fiind acoperit prin participarea altor acționari.

În cel de-al doilea caz acționarii A, B și C își constituie o societate anonimă holding având un capital de 450.000 dolari pe care-l investește în numele său în societatea anonimă X, restul de 500.000 dolari fiind acoperit prin participarea altor acționari. În aceste condiții, coeziunea procesului de conducere este asigurată prin faptul că principalele decizii privind dezvoltarea și gestionarea societății anonime X vor fi adoptate de către acționarii A, B și C în cadrul societății anonime holding, care își va impune punctul de vedere societății X întrucât deține majoritatea acțiunilor acesteia.

2. Multiplicarea capitalului pornind de la mijloace financiare limitate, în vederea asigurării controlului activității uneia sau mai multor societăți comerciale.

Astfel, de exemplu, dacă o persoană fizică sau juridică posedă un capital de 300.000 dolari și dorește să constituie o societate comercială cu un capital de cea 1 milion dolari, asupra căreia să păstreze controlul, va înființa mai întâi împreună cu alți asociați, al căror aport să fie de 250.000 dolari, o societate holding cu un capital total de 550.000 dolari. În continuare, societatea holding va crea împreună cu alți asociați al căror aport să fie de 450.000 dolari o socie-

¹ Heary Mintsberg, *Structure et dynamique des organisations*, Les editions d'organisation, Paris, 1982, p. 355-356.

tate cu un capital total de 1.000.000 dolari. În acest mod persoana fizică sau juridică inițitoare având un capital de 300.000 dolari prin intermediul societății holding create va putea deține controlul asupra activității unei societăți comerciale cu un capital de 1.000.000 dolari. Acest lucru este posibil în condițiile în care persoana fizică sau juridică inițitoare prezintă garanții morale și oferă un plan de afaceri convingător în vederea atragerii celorlalți parteneri (băncile finanțatoare care vor investi pe termen lung în holding și unii acționari interesați în obținerea de câștiguri pe termen mediu în cadrul societății comerciale controlate de holding)¹.

În țările dezvoltate industrial se regăsesc următoarele forme de asociere pe principiul holding-ului: concernul - în Germania, grupul - în Franța, Japonia; conglomeratul - în majoritatea țărilor dezvoltate industrial, care cuprinde întreprinderi din sectoare diferite de activitate în scopul prevenirii riscului financiar.

În condițiile în care forma inițială de organizare a holding-ului, având în vedere, în exclusivitate, realizarea unor obiective financiare, s-a dovedit ineficientă, de-a lungul timpului au fost adoptate noi formule organizatorice. Astfel, în S.U.A., în jurul anilor 1920, o serie de mari holding-uri precum Dupont de Nemours, General Motors, Standard Oil etc., s-au transformat în societăți comerciale uriașe pe baza comasării (fuzionării, absorbirii) societăților filiale inițiale ale holding-urilor, adoptându-se forma de organizare multidivizionară. Prin aceasta s-a realizat raționalizarea fluxurilor tehnologice, eliminarea unor paralelisme, obținerea economiilor de scară, reducerea volumului stocurilor de materii prime etc.

În prezent, societățile comerciale de tip holding, cunosc o largă răspândire în țările dezvoltate industrial (Anexele 3, 8-14, 37-43), își largesc sfera de atribuții, pe lângă cele de natură pur financiară exercitând și atribuții privind elaborarea strategiilor, coordonarea activității filialelor, alocarea resurselor financiare prin intermediul unor compartimente funcționale (Figura nr. 2). În unele societăți holding exista constituite divizii, sau departamente operaționale, având compartimente funcționale proprii, care coordonează activitatea filialelor.

În acest context, trebuie abordată și problema grupului de întreprinderi care depind de o autoritate economică centrală prin diferite tipuri de legături, de la participarea financiară, chiar minoritară, până la faptul că au administratori și conducători comuni. Grupul de întreprinderi reprezintă o noțiune mai mult economică decât juridică, în care se afirmă atât existența unei puternice descentralizări a deciziilor între societățile grupului cât și unitatea conducerii.

Într-un astfel de grup (bazat pe relații de dependență), ansamblul elementelor componente este subordonat realizării unui scop economic central, care are în vedere fie interesele tuturor întreprinderilor din grup, fie maximizarea profitului întreprinderii dominante, chiar și în defavoarea celorlalte. În primul caz profitul total realizat de grup este superior sumei algebrice a profiturilor in-

¹ M. Coster, *L'itinéraire Juridique du createur d'entreprise*, Entreprendre et Reussir, CLET, Paris, 1990.

dividuale, dar pentru aceasta trebuie să se admită, în conformitate cu necesitățile strategiei de ansamblu, reducerea producției, a cifrei de afaceri sau a profitului unei întreprinderi pentru a se ameliora mai mult decât proporțional situația economică a altora (în final masa profitului total obținut de grup este mai mare decât suma rezultată din profiturile care ar fi fost realizate anterior de către fiecare dintre întreprinderi). Repartizarea rezultatelor activității economice se face diferențiat pe întreprinderi (societăți) în funcție de anumite chei de repartitie. Conducerea centrală a grupului poate opera transferuri de resurse umane și de capital între societățile membre. Avantajul economic al grupării implică o mare fluiditate a relațiilor interne și dezavantaje provizorii pentru unii dintre parteneri.

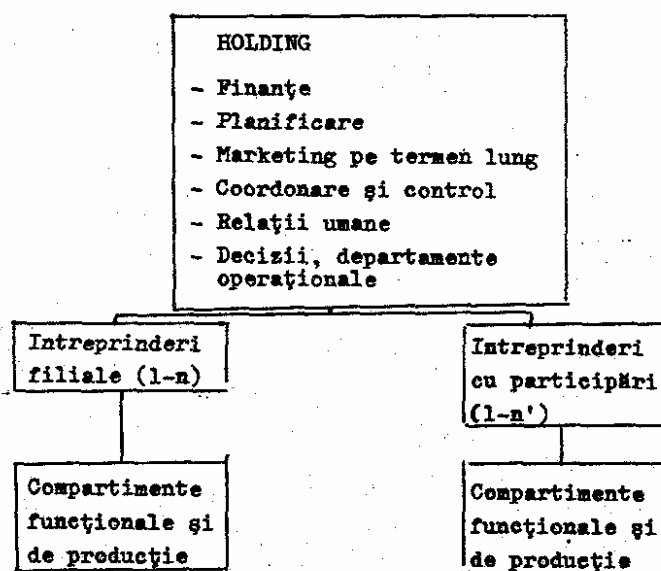


Figura nr. 2. Organigrama de principiu a grupului de întreprinderi de tip holding

Deosebit de important este faptul că la constituirea grupului se stabilește pentru acționarii tuturor societăților partea ce le va reveni din profitul realizat, determinată pe baza a diverse criterii ca de exemplu: valoarea acțiunilor deținute, dividendele fiecărei societăți indexate cu cele ale societății dominante. Astfel, în aceste condiții deciziile luate de conducerea grupului nu sunt contestate sau anulate de societățile componente.

În cazul grupului în care se urmărește maximizarea profitului societății dominante interesul tuturor societăților grupului se identifică cu cel al societății dominante.

Noțiunea de dependență poate îmbrăca mai multe accepțiuni, dintre care considerăm că două sunt mai importante: de a determina prin comportamentul

propriu comportamentul uneia sau a mai multor întreprinderi; de a domina alte întreprinderi prin impunerea obiectivelor de realizat, a modalităților de alocare a resurselor și de repartizare a profitului. Prima accepțiune se referă la relațiile stabilite fie între întreprinderi care intră în concurență pe o anumită structură de piață, fie între întreprinderile furnizoare de materiale și componente și cele beneficiare ale acestora. A doua accepțiune se referă la relațiile stabilite între întreprinderi în interiorul grupului și are în vedere evidențierea măsurii în care strategia și politica uneia sau a mai multor întreprinderi sunt subordonate altei întreprinderi. În acest context, aprecierea gradului de subordonare se poate efectua prin luarea în considerare a unor criterii, ca de exemplu: ponderea capitalului deținut de o întreprindere în totalul capitalului altei întreprinderi, care determină și numărul voturilor în adunarea generală a acționarilor și numărul membrilor din consiliul de administrație; gradul de dependență față de livrarea unor materiale și componente din cooperare; gradul de utilizare a brevetelor, mărcilor de fabrică; gradul de dependență față de acordarea creditelor atât de către întreprinderi cât și de către bane; gradul de dependență față de un anumit furnizor sau cumpărător (care deține o pondere însemnată pe piața respectivă) în condițiile unor posibilități reduse de substituie a acestora.

În cadrul grupului, relațiile de dependență se află într-o permanentă modificare datorită schimbărilor intervenite pe piață și în raporturile de forță dintre întreprinderi, ea urmare a rezultatelor economico-financiare obținute de acestea. Corespunzător intensității dependenței între întreprinderile din cadrul unui grup se pot distinge trei zone: "nucleul dur", format din ansamblul întreprinderilor ale căror acțiuni sunt deținute în proporție de peste 50% de către societatea mamă, care, în aceste condiții, își impune deciziile; "conturul lărgit", format din întreprinderile ale căror acțiuni sunt deținute în proporție de sub 50% de către societatea mamă sau alte societăți din cadrul grupului, care, în aceste condiții pot numai să influențeze într-o proporție mai mare sau mai mică asupra deciziilor întreprinderilor componente ale grupului; "partea fluctuantă", formată din întreprinderile ale căror relații de dependență sunt în permanentă modificare, funcție de anumite situații conjuncturale. În cadrul unui grup pot exista mai multe întreprinderi considerate "cap de grup" care influențează puternic deciziile celorlalte întreprinderi la care dețin peste 50% din acțiuni și, prin intermediul acestora și ale celorlalte întreprinderi din grup.

Grupurile nu sunt neapărat mari și foarte mari (în practică existând și grupuri de dimensiuni mici, cu până la 500 de salariați) iar în componența lor se pot afla întreprinderi de toate dimensiunile (Anexa 9).

În cazul asociațiilor de tip holding este de evidențiat o anumită limitare a competențelor decizionale ale întreprinderilor componente, în condițiile în care acestea au personalitate juridică, își determină prețul de vânzare, își aleg furnizorii, își elaborează anual bugetul pentru anul următor și un plan general de activitate cu orientări vizând o anumită perioadă. În general, problemele pe care le ridică departajarea atribuțiilor între societatea mamă și societățile filiale sunt similare celor existente în cazul formei de organizare multidivizionară în relația dintre "statul major" și divizii.

Societatea mamă elaborează strategia de ansamblu, aprobă obiectivele mari de investiții, coordonează activitatea de cercetare, negociază împrumuturile pe termen lung, stabilește regulile financiare și contabile care se aplică în toate filialele, coordonează politica de personal etc. În Tabelul 4, este prezentat modul de departajare a principalelor competențe decizionale în cazul holding-ului USINOR-SACILOR (aflat în proprietate publică), având cca 250 de salariați care lucrează în următoarele direcții: generală; afacerilor financiare (finanțegestiune, trezorerie, contabilitate, informatică, afaceri fiscale); afacerilor sociale și a dezvoltării regionale; comunicațiilor interne și externe; de dezvoltare-construcții; dezvoltării și a calității totale; afacerilor internaționale; de cercetare; de strategie și de plan; dreptului societăților; afacerilor juridice; administrației generale (Anexa 40a).

Tabelul 4

Competențe decizionale ale holding-ului Usinor-Sacilor

Domenii de activitate/ Atribuții	Competența revine:	
	Societăților comerciale	Holding-ului
1	2	3
1. Comercial		
- Studiul pieței interne și externe	x	
- Căutarea clientelei	x	
- Stabilirea prețurilor de vânzare	x	
- Acceptarea comenzilor beneficiarilor	x	
- Stabilirea prețurilor de vânzare între societățile holding-ului		x
- Reglementarea litigiilor:		
. cu clienții	x	
. cu societățile holding-ului		x
- Facturarea mărfurilor livrate	x	
- Depozitarea banilor clienților	x	
2. Producție		
- Negocierea prețurilor și alegerea furnizorilor de minereu de fier, cărbune, fier vechi		x
- Negocierea prețurilor pentru alte mărfuri achiziționate și alegerea furnizorilor	x	
- Efectuarea plăților pentru mărfurile achiziționate	x	
- Programarea producției	x	
- Organizarea uzinelor	x	
- Studii tehnice	x	
3. Investiții		
- Stabilirea sumei globale anuale pentru investițiile mici		x
- Stabilirea obiectivelor mici de investiții	x	

1	2	3
- Stabilirea obiectivelor mari de investiții		x
- Alegerea furnizorilor și a modului de plată pentru investițiile mari		x
4. Cercetare-dezvoltare		
- Cumpărări și cesiuni de participări în și de la filiale		x
- Stabilirea obiectivelor de cercetare	x	
- Gestiunea brevetelor proprii și vânzarea și cumpărarea de alte brevete		x
5. Financiar-contabilitate		
- Consolidarea anuală a conturilor societăților comerciale		x
- Consolidarea gestiunii excedențelor acumulate		x
- Efectuarea împrumuturilor pe termen scurt	x	
- Efectuarea împrumuturilor pe termen mijlociu și lung și redistribuirea acestora între societățile holding-ului		x
- Efectuarea de încasări și plăți cu devalize	x	
6. Personal		
- Recrutarea și concedierea personalului	x	
- Fixarea nivelului salariilor	x	
- Formarea și promovarea personalului	x	
7. Comunicații interne și externe		
- Relațiile cu sindicatele și personalul propriu	x	
- Relații cu autoritățile locale	x	
- Relații cu guvernul		x
- Relații cu băncile locale	x	
- Relații cu banca națională și băncile internaționale		x

În Japonia coexistă mai multe tipuri de grupuri de întreprinderi (Anexa 12) în funcție de criteriul avut în vedere la constituirea lor și de intensitatea legăturilor dintre unitățile componente:

Marile grupuri tradiționale, fostele zaibate (Mitsubishi cu 28 de companii, Mitsui cu 24 de companii - Anexa 13, Sumitomo cu 20 de companii), care

Înainte de cel de-al doilea război mondial erau organizate pe principiul holding-ului, iar în prezent sunt organizate pe bază de conglomerat, cu activități ancorate în cvasi-totalitatea economiei, având ca nucleu o mare bancă, care le finanțează (participațiile acesteia neputând depăși 5% din capitalul întreprinderilor membre ale grupului) și o companie generală comercială;

Grupuri animate de către o bancă (Fuyo cu 29 de companii, Sanwa cu 44 de companii, DKB cu 44 de companii), organizate pe bază de conglomerat, similar cu marile grupuri tradiționale, cu deosebirea că legăturile financiare sunt relativ mai slabe.

În carul acestor două tipuri de grupuri este asigurată o largă autonomie companiilor membre care dețin în mod reciproc acțiuni unele la altele, fiecare având reprezentanți în consiliile de administrație ale celorlalte companii și în consiliul președinților conglomeratului din care fac parte. Astfel, politica generală a grupului Mitsui este elaborată la nivelul marilor cluburi (reuniuni) și se aplică de către toate societățile componente. Clubul președinților societăților membre ale grupului se reunește în a doua Joi a fiecărei luni, având în principal ca obiectiv perfectarea acordurilor și fuziunilor. Clubul directorilor generali se reunește în fiecare luni având ca obiectiv elaborarea de strategii și acțiuni comune. Comitetul directorilor cu relații publice are ca obiectiv promovarea imaginii societăților membre (Anexa 13).

Membrii cluburilor provin numai din cadrul societăților de prim rang, cele mai importante (în cazul Mitsui 62 de societăți de prim rang - având peste 240.000 de salariați).

Grupuri "părinte-urmas" animate de către o întreprindere producătoare gigant "nucleu" (Nippon Steel Corporation cu 666 de societăți, Hitachi, Toshiba, Nissan, Toyota, Matsushita) constituite după cel de-al doilea război mondial pornindu-se de la mici ateliere industriale (întreprinderile componente dețin în mod reciproc acțiuni unele la altele).

De exemplu, Nippon Steel are 60 de societăți de primul rang responsabile cu politica grupului, 127 de societăți de al doilea rang și 479 de al treilea rang. Participările la capital în ansamblul celor 666 de societăți sunt următoarele: 59 filiale majoritare cu peste 50%, 157 filiale de la 20% la 50% și 450 filiale de la 0% la 20%.

Președinții societăților de rangurile I și II se întâlnesc o dată pe ars și stabilesc strategia de dezvoltare.

La nivelul grupului există o direcție centrală de management cu 5 directori și 30 de salariați, având în principal atribuțiile privind: examinarea bilanțurilor anuale ale societăților de rangurile I și II; pregătirea noilor cadre de conducere; administrarea detașărilor de personal între unitățile din cadrul grupului; engineering-ul noilor dezvoltări industriale; controlul total al calității; optimizarea repartizării marilor echipamente tehnice; difuzarea cursurilor de perfecționare; organizarea de reuniuni, conferințe și congrese; efectuarea de diagnostice în diverse unități etc.).

Se cuvine menționat faptul că în cadrul primelor două tipuri de grupuri, unele societăți componente au rol de întreprindere "nucleu", constituindu-și propriul grup de tip "părinte-urmas" (Figura nr. 3). Acest tip de grup cunoaște o mare dezvoltare începând cu anul 1983, spre el orientându-se atât marile întreprinderi independente, cât și cele aflate în componența grupurilor tradiționale, organizate în jurul unor bănci¹.

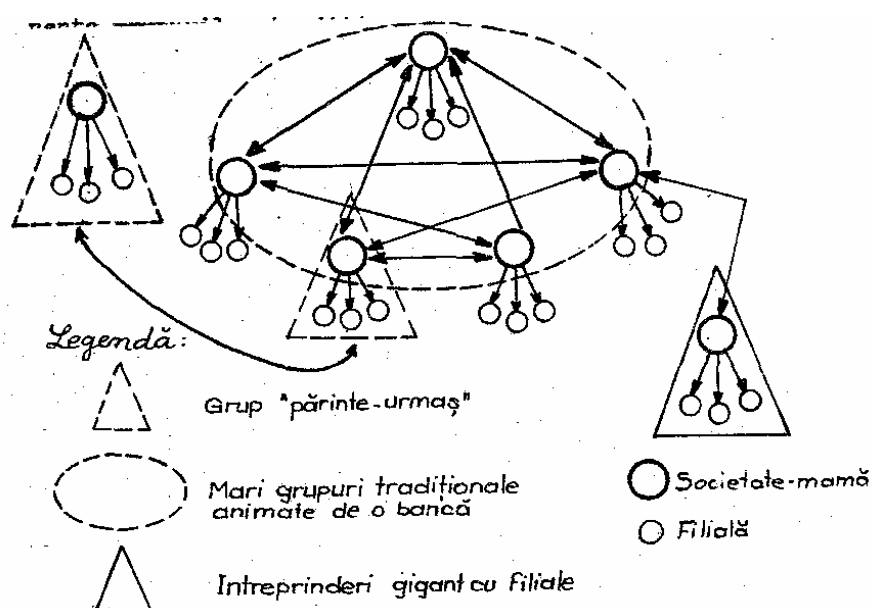


Figura nr. 3 - Configurația structurală a grupuri de întreprinderi din Japonia

Conducerea celor trei categorii de grupuri este asigurată de către cluburile (reuniunile) cadrelor de conducere (organizate săptămânal sau bilunar în zile bine precizate) în ceea ce privește elaborarea și coordonarea strategiilor și politicilor (Figura nr. 4) precum și de compartimente funcționale care au în principal următoarele atribuții: organizarea cluburilor (reuniunilor) cadrelor de conducere; organizarea activității de cercetare-dezvoltare, promovarea progresului tehnic în cadrul noilor societăți ale grupului; selectarea și perfecționarea cadrelor de conducere; organizarea asistenței tehnice; redistribuirea personalului în funcție de necesitățile de producție; elaborarea și promovarea imaginii grupului; difuzarea unei politici comune de venituri etc.

¹ K. Sakamoto, *Enterprise Groups in Contemporary Japan*, Japanese Economic Studies, vol. 19, nr. 2, 1990-1991.

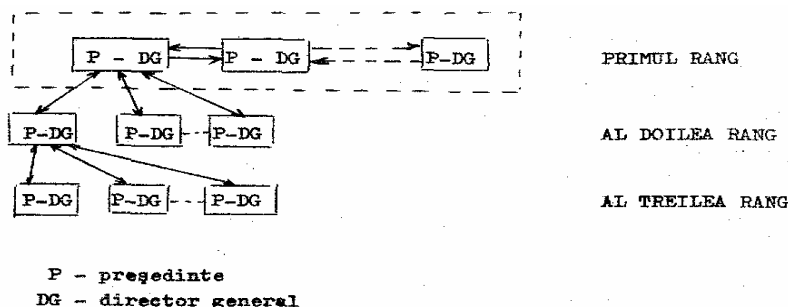


Figura nr. 4 - Legăturile dintre conducerile societăților componente ale grupului

*
* *
*

Ca urmare a manifestării unor fenomene de criză, a amplitudinii modificărilor intervenite în evoluția cererii pieței interne și, mai ales externe, s-au intensificat preocupările în special în ceea ce privește diversificarea producției, penetrarea în noi domenii de activitate și promovarea spiritului de întreprinzător în cadrul fiecărei unități organizatorice, fapt ce a condus la sporirea mobilității configurației structurale, a flexibilității grupurilor de întreprinderi. În prezent, în vederea eliminării rigidității dovedite de sistemul de organizare pe bază de divizii și departamente operaționale, grupurile de întreprinderi, prin strategiile manageriale adoptate, își modifică permanent configurația (prin achiziții, fuziuni, sciziuni, vânzări de acțiuni etc.) și își intensifică preocupările în vederea extinderii procesului de constituire a filialelor (Figura nr. 5) nu numai la nivelul unităților producătoare (fabrici, uzine, secții de producție, unități de cercetare-proiectare, unități de comercializare și desfacere), ci și la nivelul diviziilor și la cel al departamentelor operaționale, unde filialele create au un grad sporit de independență și se află, pe anumite domenii de activitate, în relații de concurență cu întreprinderea mamă care le-a generat sau cu alte întreprinderi din cadrul grupului¹.

2.4. Tipuri de asociere a întreprinderilor în industria țării noastre

În prezent, în țara noastră, sunt practicate următoarele modalități de asociere a întreprinderilor industriale:

I. Prin participare reciprocă a tuturor unităților care se asociază la compunerea capitalului social inițial al fiecăreia în vederea cointerесării în realizarea unuia sau a mai multor produse finale, fără existența unei direcții generale

¹ De exemplu grupurile Mitsui și Mitsubishi, extinzându-și profilul de activitate în domeniul petrochimiei, ca urmare a declinului industriei chimice pe bază de cărbune, și-au înființat fiecare câte o nouă întreprindere care a intrat astfel în relație de concurență cu întreprinderile existente în cadrul conglomeratului, nevoite și ele, pentru a putea supraviețui să se orienteze treptat de la chimia pe bază de cărbune spre petrochimie.

și a unor compartimente funcționale de "stat major" cu atribuții de coordonare a activității asociației în realizarea produsului final.

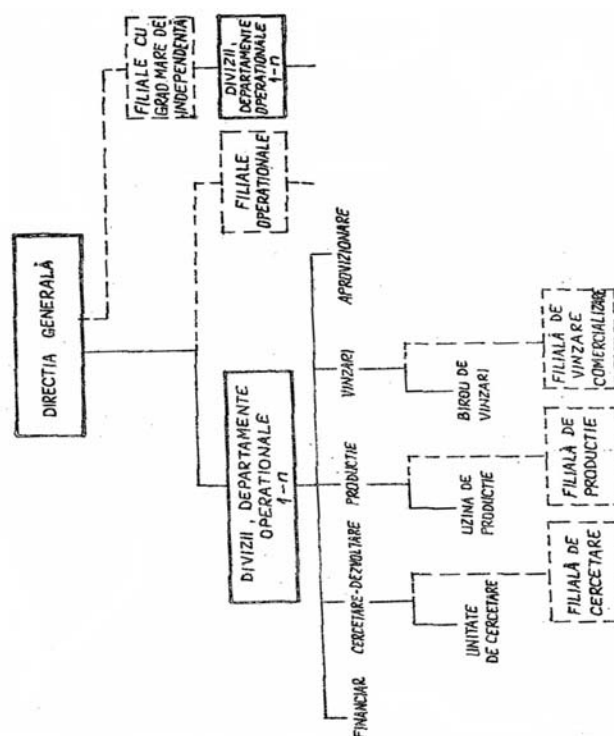


Figura nr. 5 – Structura organizatorică a grupurilor moderne de întreprinderi de tip holding

În cazul acestei forme de organizare, fiecare societate comercială își păstrează personalitatea juridică, se organizează și funcționează în conformitate cu prevederile propriului statut (Anexa 34), își elaborează strategia de dezvoltare și își asigură exercitarea atribuțiilor privind toate domeniile de activitate prin propriile compartimente funcționale și de producție.

Un exemplu în acest sens îl reprezintă modul de asociere în vederea realizării autoturismului Dacia a unor societăți comerciale pe acțiuni, constituită ca urmare a desființării Centralei Industriale de Autoturisme Pitești (C.I.A. Pitești)¹.

¹ Înainte de încetarea activității, C.I.A. Pitești avea în componența sa următoarele unități: întreprinderea de Autoturisme Pitești, pe care era grefată; întreprinderea de Automobile AEO Muscel Câmpulung; întreprinderea de Autoturisme Timișoara; întreprinderea de Subansamble și Piese pentru Mijloace de Transport Oradea; întreprinderea de Piese și Subansamble Auto Scornicești; întreprinderea de Piese Turnate din Aluminiu și Pistoane Auto Slatina; întreprinderea de Supape și Bolțuri Topoloveni; întreprinderea de S.D.V-uri Auto Costești; Societatea Mixtă OLTCIT- SA Craiova; întreprinderea de Asistență Tehnică

Astfel, în cazul întreprinderii de Autoturisme Pitești (I.A. Pitești) fluxul tehnologie de realizare a automobilului Dacia s-a scindat constituindu-se, pe baza fabricilor, secțiilor de producție existente, șase societăți comerciale pe acțiuni care au preluat în componența lor și depozite ale Bazei de Aprovizionare Tehnico-Materială Colibași (B.A.T.M, Colibași) din cadrul vechii centrale industriale (Tabelul 5). În vederea cointeresă-sării în realizarea aceluiași produs final - autoturismul Dacia -, societățile comerciale pe acțiuni, menționate în Tabelul 5. precum și societățile comerciale „CESAR” - SA și „Dacia-Service” - SA, au adoptat ca formă de asociere participarea reciprocă la compunerea capitalurilor lor sociale inițiale (Figura nr. 6).

Tabelul 5

Societățile comerciale pe acțiuni din industria de automobile Dacia

Denumirea unității din cadrul C.I.A. Pitești care și-au încetat activitatea	Denumirea societăților comerciale din industria de autoturisme Dacia, care s-au înființat	Obiectul de activitate al societăților comerciale nou înființate
1	2	3
1) I.A. Pitești: - Fabrica de Autoturisme; - Fabrica de Motoare B.A.T.M. Colibași: - Depozitul nr.1; I.A.T.S.A. Dacia Pitești (Întreprinderea de Asistență Tehnică și Service pentru Autoturisme)	Societatea comercială „Automobile Dacia” - SA Pitești	Producerea și comercializarea automobilelor DACIA, piese de schimb, utilaje și instalații pentru industria de automobile, inclusiv activitatea de service și asistență tehnică în țară și străinătate
2) I.A. Pitești: - Fabrica de Semifabricate Turnate și Forjate - Fabrica de Agregate Auto și Tractor; B.A.T.M. Colibași: - Depozitul nr.2	Societatea comercială de mecanică „Ecma” - SA	Producerea și comercializarea semifabricatelor forjate, turnate din neferoase, precum și subansamblelor auto, inclusiv Service și asistență tehnică în țară și străinătate
3) I.A. Pitești: - Fabrica de Turnătorii din Fontă Speciale B.A.T.M. Colibași: - Depozitul nr.3	Societatea comercială de turnătorii de fontă „Fat” - SA	Producerea și comercializarea de piese turnate din fontă pentru industria de automobile
4) I.A. Pitești: - Secția Prelucrare Segmenți B.A.T.M. Colibași: - Depozit cocs	Societatea comercială de segmenți „Segmont” - SA	Producerea și comercializarea de segmenți auto inclusiv servicii de asistență tehnică în țară și străinătate

și Service pentru Autoturisme Dacia - Pitești; Fabrica de Piese Auto și Produse Metalice Pitești; Fabrica de Accesorii și Piese de Schimb „Turdeana” - Turda; Fabrica de Jenți Auto Drăgășani; Întreprinderea de Comerț Exterior AUTO-DACIA Pitești; B.A.T.M. Colibași; ICSIT pentru Autoturisme Pitești; Centrul de Calcul Colibași

1	2	3
5) I.A.Pitești:	Societatea comer-	Producerea și comerciali-
- Secția Sculărie	cială de sculării	zarea sculelor, dispozi-
Piese Auto;	"Comas"-SA	tivelor, verificatoare-
- Secția Sculărie		lor și cochilelor auto,
Autoturisme		inclusiv servicii de
B.A.T.M.Colibași:		asistență
- Depozit oțeluri		
6) I.A.Pitești:	Societatea comer-	Producerea și comercia-
- Secția Modelărie	cială de matrițe	lizarea de matrițe auto,
Pitești	"Fam"- SA	inclusiv servicii și
B.A.T.M.Colibași;		asistență tehnică în
- Depozit oțeluri		țară și străinătate
7) Autobaza de	Societatea comer-	Efectuarea de prestații
Transport Marfă	cială de transpor-	de transport și persoa-
Colibași	turi	ne în țară și străină-
	"Dacotrans"-SA	tate cu mijloace auto

Societatea comercială "CESAR"- SA, înființată ca urmare a încetării activității Institutului de Cercetare Științifică și Inginerie Tehnologică pentru Autoturisme Pitești (din cadrul fostei C.I.A. Pitești) are în componența sa module (Secția de studii automobile de teren Cîmpulung Muscel; filialele de la Oradea, Timișoara, Craiova și Poligonul de încercări Merișani), care nu au personalitate juridică dar au autonomia în alegerea soluțiilor tehnice și pot folosi baza tehnică unică pentru încercări. Scopul societății este comercializarea de servicii în domeniul cercetării-proiectării, execuției și încercării de automobile și subansamble, promovarea și punerea în aplicare a inițiativelor de interes național în domeniul cercetării-proiectării de automobile, domenii conexe și realizarea de beneficii. Deși toate aceste societăți comerciale participa la realizarea aceluiași produs final nu există constituit un cadru organizatoric care să asigure elaborarea de strategii unitare privind dezvoltarea produselor, piețele de desfacere etc., fiecare societate comercială având în componența ea compartimente funcționale și de producție care acoperi integral domeniile de activitate - producție, cercetare-dezvoltare, comercial, financiar-contabilitate, personal - (Anexa 45).

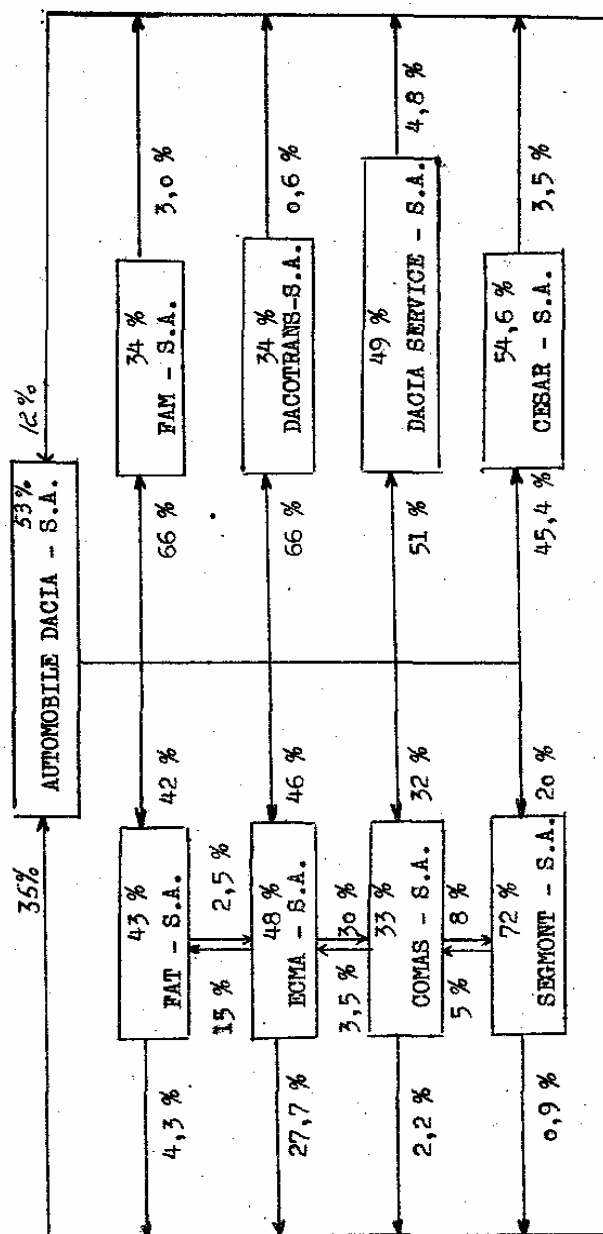


Figura nr. 6 - Participarea reciprocă cu capital a societăților comerciale din industria de automobile DACIA

Aceeași modalitate de organizare a fost adoptată de cele trei societăți comerciale pe acțiuni înființate ca urmare a încetării activității întreprinderii de Autoturisme Timișoara (I.A. Timișoara) din cadrul fostei C.I.A. Pitești (Tabelul 6), fiecare societate comercială având profil propriu de fabricație și realizând produse finite distincte.

Tabelul 6

Societățile comerciale pe acțiuni înființate prin scindarea I.A. Timișoara

Denumirea unităților componente a I.A. Timișoara care și-au încetat activitatea	Denumirea societăților comerciale pe acțiuni înființate	Obiectul de activitate a societăților comerciale nou înființate
1	2	3
1) Fabrica de prelucrări mecanice și montaj autoturisme	"Mecatim"-SA Timișoara	Proiectarea, producerea și comercializarea în țară și străinătate a autoturismelor, tractoarelor, mașinilor și utilajelor agricole, pieselor de schimb, instalațiilor, utilajelor și produselor industriale diverse, inclusiv servicii și asistență tehnică
2) Fabrica de utilaje agricole și produse din sîrmă: - Secția subansamble pentru autovehicule; - Secția mecano-energetic	"Tehnomet"-SA Timișoara	Proiectarea, producerea și comercializarea în țară și străinătate a mașinilor, utilajelor și instalațiilor avicole și agricole, țesăturilor metalice, împletiturilor metalice, tablelor perforate, cablurilor de comandă pentru
		autovehicule, pieselor de schimb, inclusiv servicii și asistență tehnică
3) Secția sculărie matrițerie	"Unitim"-SA Timișoara	Proiectarea, producerea și comercializarea în țară și străinătate a utilajelor, instalațiilor și produselor industriale de serie mică și unicate, sculelor, dispozitivelor, ștanțelor, matrițelor, inclusiv servicii și asistență tehnică

Un alt exemplu de asociere prin participare reciprocă la formarea capitalului social inițial îl oferă cele trei societăți comerciale pe acțiuni înființate ca urmare a încetării activității întreprinderii "Tehnoton" Iași, având în principal următoarele profile de activitate:

"Tehnoton" - SA - cercetarea, proiectarea și fabricarea de bunuri de larg consum audio, echipamente de electronică industrială și profesională, componente electronice, piese de schimb, S.D.V.-uri, activități de desfacere, service, comerț exterior" etc.; "Elit" - SA - producerea, comercializarea de produse electronice și electrotehnice, echipamente de electronică industrială, bunuri de larg consum, activități de comerț exterior, service etc.; "Tehnoton Service" - SA - prestarea de servicii, montaj, proiectarea și reprezentarea în domeniul produselor electronice, electrotehnice, "bunuri de larg consum, imprimări, multiplicări, transport, turism, foto, operațiuni de import-export .

II. Prin înființarea unei societăți comerciale pe acțiuni, având prevăzute atribuții de coordonare a activității altor societăți comerciale pe acțiuni.

În cazul acestei forme de asociere fiecare societate comercială își păstrează personalitatea juridică, se organizează și funcționează în conformitate cu prevederile propriului statut (Anexa 44) în condițiile în care uneia dintre ele i se acordă atribuții de coordonare a activității celorlalte societăți, atribuții pe care le exercită prin intermediul compartimentelor funcționale proprii, iar constituirea capitalurilor sociale inițiale ale fiecărei societăți nu are loc pe oază de participare reciprocă. Acest mod de asociere este practicat în cazul Grupului Industrial "Titan" București (Figura nr. 7 și Anexa 46), în cadrul căruia s-a constituit societatea comercială pe acțiuni "Titan" - SA, având prevăzute, și exercitând prin intermediul compartimentelor proprii, atribuții de coordonare a activității celorlalte societăți comerciale pe acțiuni (stabilirea și aplicarea principalelor strategii și politici, finanțarea, efectuarea de diverse servicii etc.). Majoritatea societăților comerciale pe acțiuni, din cadrul grupului, au fost înființate prin transformarea secțiilor de producție ale întreprinderii de Mașini Unelte și Aggregate București și au în principal ca obiect de activitate: "Titan Mașini supergrele" SA - fabricarea de mașini unelte destinate prelucrării pieselor mijlocii) grele și supragrele, execuția de prelucrări mecanice și servicii; "Titan-Mașini grele" SA - fabricarea de mașini-unelte pentru prelucrarea pieselor de dimensiuni medii și mari, execuția de prelucrări mecanice și de servicii; „Titan-Mașini de precizie" SA - fabricarea de mașini-unelte pentru prelucrări prin așchiere de precizie ridicată, executarea de prelucrări mecanice și de servicii; "Titan-Linii automate" SA - fabricarea de mașini-unelte agregat și linii automate pentru prelucrarea pieselor de diverse profile, execuția de prelucrări mecanice; „Titan-Automatizări" SA - proiectarea, punerea în funcțiune, repararea și asigurarea de servicii pentru echipamentele electrice și electronice din dotarea mașinilor-unelte; "Titan - Componente de precizie" SA - fabricarea de componente, executarea de prelucrări mecanice și servicii; "Titan-Echipamente nucleare" SĂ - fabricarea în principal de componente pentru centrale nucleare, executarea de prelucrări mecanice și service; "Titan-Modernizări reparații" SA - modernizarea

și repararea de mașini-unelte de orice tip, executarea de piese de schimb, prelucrări mecanice și servicii? "Titan - Accesorii și scule" SA - fabricarea de scule, dispozitive și verificatoare, accesorii destinate mașinilor-unelte, prelucrări mecanice și servicii; Titan-Aprovizionare, transport și desfacere" SA - activități de aprovizionare, cooperare, transport, prelucrări mecanice, servicii; "Titan-informatică" SA - realizarea și exploatarea sistemelor informatice prin calculator și asigurarea de servicii; "Titan-Complex Căciulați" SA - producerea și comercializarea de produse agroalimentare și prestări de servicii; "Titan-Moara Vlăsiei" SA - producerea și comercializarea produselor agroalimentare, asigurarea de servicii.

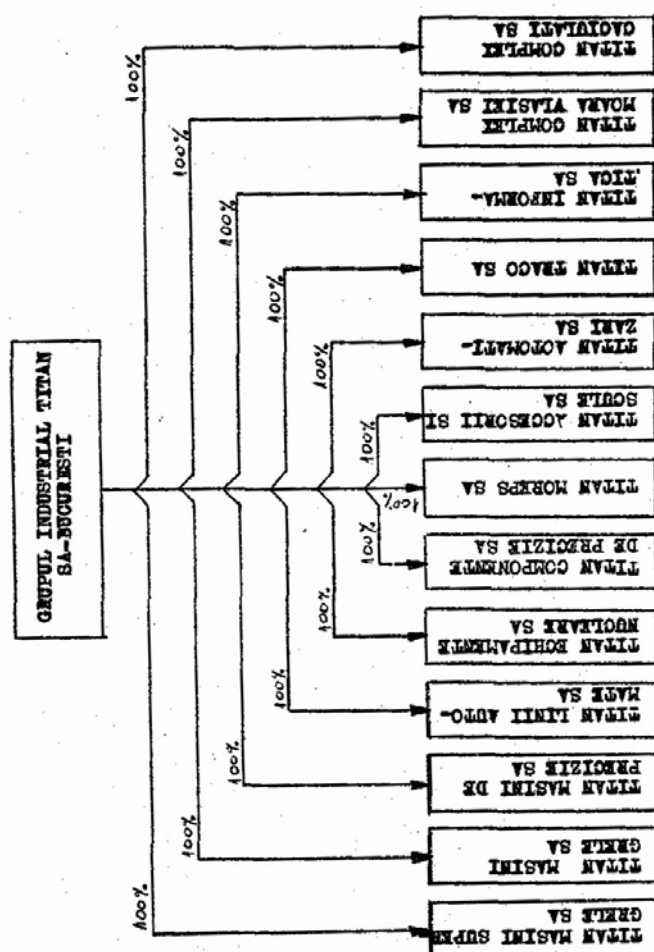


Figura nr. 7 – Participarea la formarea capitalului societăților comerciale din cadrul Grupului Industrial TITAN SA

III. Prin înființarea unei societăți comerciale pe acțiuni având prevăzute atribuții de coordonare a activității altor societăți comerciale pe acțiuni, care participă cu părți ale capitalurilor sociale proprii la constituirea capitalului social inițial al societății comerciale coordonatoare. La cașul acestei forme de asociere fiecare societate comercială își păstrează personalitatea juridică, se organizează și funcționează în conformitate cu prevederile propriului statut (Anexa 44) și își compune capitalul social inițial prin participatii reciproce. Societatea comercială coordonatoare își exercită atribuțiile prin intermediul compartimentelor funcționale proprii. Acest mod de asociere a fost adoptat în domeniul metalurgiei feroase prin constituirea societății comerciale pe acțiuni "Siderom" S.A. București care coordonează activitatea a 55 de societăți comerciale (Anexa 47), exercitând în acest sens atribuții privind: cercetarea-proiectarea, importul de materii prime, utilaje, tehnologie, elaborarea de prognoze și strategii, efectuarea operațiunilor de comerț exterior, engineering, colaborarea directă cu băncile de comerț exterior, executarea operațiunilor de cont valutar, efectuarea de studii tehnice, manageriale, comerciale, economice, financiare și de sistem legate de comercializarea și fabricarea produselor specifice, efectuarea de servicii post-vânzare, crearea de sucursale, filiale, agenții, reprezentanțe.

În mod similar, în domeniul metalurgiei neferoase, societatea comercială "Conef" - S.A. coordonează activitatea a 16 societăți comerciale (Anexa 48), iar în domeniul fabricației de țevi, societatea comercială "ROMTUB" - S.A., coordonează activitatea a 10 societăți comerciale (Anexa 49).

În domeniul prelucrării țiteiului și petrochimiei societatea comercială "RAFIROM" - S.A. coordonează activitatea a 26 de societăți comerciale (Anexa 50), care au participatii reciproce la formarea capitalului social inițial, dar care au contribuit cu părți la constituirea capitalului social inițial al societății coordonatoare, acesta fiind format din elementele de activ și pasiv preluate de la Centrala Industrială de Rafinării și Petrochimie Brazi și de la Centrala pentru Desfacerea Produselor Petroliere "PECO" - București, care și-au încetat activitatea.

Cele trei forme de asociere a societăților comerciale practicate în prezent în țara noastră sunt în general rezultatul inițiativei unor cadre de conducere din unitățile economice respective prin care s-a avut în vedere:

- reducerea dimensiunii unor întreprinderi mari și foarte mari prin transformarea secțiilor (atelierelor) acestora în societăți comerciale independente între care, în vederea realizării produsului final, relațiile comerciale se desfășoară pe baza de contract (cazul formei I);
- reducerea dimensiunii unor întreprinderi mari și foarte mari prin transformarea secțiilor (atelierelor) acestora în societăți comerciale independente și coordonarea unitară a activității acestora (în principal în ceea ce privește elaborarea strategiilor de dezvoltare) de către o societate comercială distinctă, nou înființată, având prevăzute în statutul propriu atribuții în acest sens (cazul formei II);

- preluarea de către o societate comercială distinctă, nou înființată, a majorității atribuțiilor de coordonare revenite anterior ministerelor economice de ramură și centralelor industriale, în vederea exercitării lor asupra mai multor întreprinderi, care erau subordonate aceluiași verigi organizatorice¹ (cazul formei III).

Societățile comerciale din cadrul celor trei forme de asociere existente în prezent au personalitate juridică, întrețin relații directe cu băncile și cu organele guvernamentale, revenindu-le o largă autonomie funcțional-decizională. Astfel, conform statutelor proprii, adunărilor generale ale acționarilor din cadrul fiecărei societăți comerciale (în prezent până la terminarea procesului de privatizare, consiliilor împuterniciților statului desemnate de Ministerul Industriei) le revin în principal următoarele atribuții: aprobă structura organizatorică a societăților, numărul de posturi, precum și normativul de constituire a compartimentelor funcționale și de producție; aleg membrii consiliilor de administrație, directorii generali; stabilesc salarizarea tuturor angajaților; stabilesc bugetele de venituri și cheltuieli; aprobă contractările de împrumuturi bancare; aprobă comasările, divizările și dizolvările respectivelor societăți. Întrucât procesul de privatizare se află într-o etapă incipientă, în prezent, în cadrul grupurilor nici o societate comercială nu îndeplinește condițiile de filială (societatea mamă să dețină peste 50% din acțiunile ei).

În cadrul asociațiilor de întreprinderi societăților comerciale coordonatoare le revin în principal următoarele atribuții:

- în cazul formei II de asociere-promovarea investițiilor străine în cadrul societăților comerciale ale grupului sau a investițiilor acestora în străinătate; exportul, importul organizarea rețelei de desfacere și comercializare a produselor industriale, a bunurilor de larg consum și a produselor agroalimentare; organizarea desfășurării activităților hoteliere, turistice, de agrement și sportive; finanțarea activității interne și, externe a societăților comerciale din cadrul grupului", gestionarea brevetelor și licențelor; stabilirea principalelor direcții strategice de rețehnologizare, de management, de marketing, de pregătire și perfecționare a personalului, de cercetare-dezvoltare, precum și finanțarea acestora; asigurarea activității de relații cu publicul; organizarea activității de service, târguri și expoziții;
- în cazul formei III de asociere - avizarea și controlul prețurilor de vânzare între societățile comerciale participante la capitalul său; consulting în domeniile de marketing, relații comerciale internaționale, financiar contabilitate și dreptul muncii; utilizarea fondurilor financiare destinate achiziționării de materii prime (cu prioritate la import) în situații deosebite în interesul societăților comerciale participante la capitalul său; avizarea utilizării fondurilor financiare destinate creditării marilor

¹ Societatea comercială "Siderom" S.A., coordonează în prezent - activitatea celei mai mari părți a întreprinderilor care au aparținut de Ministerul Industriei Metalurgice.

investiții și re tehnologizării în interesul societăților comerciale participante la capitalul său; avizarea modului de utilizare a fondurilor financiare destinate creditării societăților comerciale și asigurarea operațiilor de creditare cu instituțiile bancare pentru societățile comerciale participante la capitalul său; coordonarea activității de cercetare-proiectare și subvenționarea acestora din fonduri financiare destinate acestui scop, în interesul societăților comerciale participante la capitalul său; gestionarea brevetelor cu efecte economice importante; asigurarea și pregătirea personalului printr-un program unitar de învățământ; consulting privind modul de organizare în cadrul societăților comerciale; asigurarea protecției contractelor societăților comerciale, arbitrajul divergențelor care apar între acestea.

Nu sunt prevăzute atribuții în ceea ce privește redistribuirea personalului între societățile comerciale, fapt care și-ar dovedi din plin utilitatea în condițiile în care se impun ample modificări structurale ale industriei. O altă problemă deosebit de importantă o reprezintă și stabilirea nivelului prețurilor de vânzare între societățile comerciale de către societatea comercială coordonatoare întrucât în condițiile inexistenței unor structuri concurențiale de piață producătorii, având de regulă poziție de monopol, caută să-și impună punctul propriu de vedere acceptând cu dificultate sau chiar refuzând decizia privind nivelul prețului, decizie care la rândul ei în unele cazuri favorizează interesele unor anumite întreprinderi.

Considerăm că prin formele de asociere practicate nu s-a rezolvat problema înlăturării poziției de monopol deținută de unele întreprinderi, întrucât s-a menținut același număr de producători de produse finale, în condițiile în care în practică s-a realizat fie numai segmentarea în societăți comerciale distincte a fluxului tehnologic de fabricație al produsului final desfășurat anterior în cadrul unei mari întreprinderi fie, transformarea în societăți comerciale independente a unor secții (ateliere) ce confereau de fapt poziția de monopol întreprinderii din care făceau parte, fie coordonarea unor întreprinderi specializate care și-au păstrat vechiul profil de fabricație. Se cuvine menționat și faptul că în cazul formei I de asociere, transformarea în societăți comerciale a secțiilor de producție organizate pe flux în vederea fabricării automobilului Dacia nu numai că nu a eliminat poziția de monopol deținută de producători dar a condus și la sporirea dificultăților în ceea ce privește; elaborarea strategiilor privind dezvoltarea și înnoirea produsului final, penetrarea pe noi piețe - în special externe, reducerea costurilor de producție; coordonarea fabricației produsului final, respectarea obligațiilor contractuale cu beneficiarii acestuia; desfășurarea procesului informațional-decizional, în special ca urmare a multiplicării posturilor de conducere și a compartimentelor funcționale la nivelul fiecărei societăți comerciale; aprovizionarea cu unele materii prime și materiale, în special procurate din import; desfășurarea activității de cercetare-proiectare; obținerea unor împrumuturi bancare. Înființarea societăților comerciale independente prin trans-

formarea secțiilor (atelierelor) aflate în flux tehnologie, în condițiile inexistenței unor structuri concurențiale de piață au condus la sporirea nivelurilor prețurilor de livrare ale componentelor și, ca urmare, la sporirea costurilor de fabricație ale produsului final, la diminuarea competitivității acestuia. Se cuvine menționat și faptul că, în cadrul acestei forme de asociere, elaborarea strategiilor de dezvoltare, de înnoire a produselor și tehnologiilor, de promovare a produselor la export întâmpină mari dificultăți datorită inexistenței unor entități organizatorice cu atribuții privind cercetarea științifică - ingineria tehnologică și exportul-importul corespunzător modului de organizare a marilor producători de automobile din țările dezvoltate.

Totodată, considerăm că cele trei modalități de asociere a societăților comerciale practicate în prezent în țara noastră nefiind rezultatul unor strategii ale agenților economici privați, nu oferă premisele necesare în vederea integrării lor viitoare în piața financiară. Se cuvine menționat faptul că, odată constituite piața financiară și bursele de valori, ca urmare a specificului acestora, a vânzării-cumpărării de acțiuni în conformitate cu oscilațiile cererii și ofertei, configurația actualelor asociații de întreprinderi va suferi serioase modificări, în unele situații putându-se ajunge chiar la schimbarea profilului de activitate al unor societăți comerciale.

În etapa actuală, în cazul nici unei forme de asociere practică în țara noastră nu se regăsesc în totalitate caracteristicile grupării de întreprinderi de tip holding, ca de exemplu existența unei societăți mamă, coordonatoare (având în componența sa divizii, departamente operaționale), deținătoare a majorității capitalului celorlalte societăți comerciale. În cazul asociațiilor care au în componență lor o societate comercială coordonatoare aceasta fie nu participă la formarea capitalului societăților comerciale subordonate (cazul formei II), fie a fost creată pe baza contribuției cu capital a celorlalte societăți comerciale (cazul formei III). Această situație, avându-le în vedere mecanismele de vânzare-cumpărare de acțiuni prin intermediul bursei de valori, va putea conduce în viitor fie la stabilirea unor relații, de dependență financiară a societății coordonatoare față de societățile subordonate, fapt de natură să-i limiteze autonomia decizională (nemăirăspunzând scopului pentru care a fost constituită: elaborarea de strategii unitare, coordonarea și controlul activității societăților membre), fie la stabilirea altor raporturi de subordonare (de dependență financiară) în cadrul grupului de societăți comerciale.

Totodată, considerăm că, în prezent, în cazul celor trei forme de asociere a întreprinderilor din țara noastră nu sunt asigurate premisele necesare în vederea elaborării și punerii în aplicare a unor strategii unitare în ceea ce privește sporirea competitivității produselor, reducerea costurilor de fabricație, penetrarea pe noi piețe etc., întrucât conform statutului propriu (Anexa 44) fiecărei societăți comerciale componente îi sunt conferite atribuții privind elaborarea strategiei de dezvoltare, organizarea și desfășurarea activității sale, chiar și atunci când societățile comerciale respective concură la realizarea aceluiași produs

final (fiind constituite pe baza divizării unor întreprinderi mari care erau integrate în realizarea produsului respectiv) sau când, în cadrul asociației unei dintre societăți i-a fost conferit rolul de societate coordonatoare. Se cuvine subliniat și faptul că, în cașul formei III de asociere, societatea căreia i s-au conferit atribuții de coordonare se află în poziție de dependență financiară față de celelalte societăți comerciale, întrucât capitalul propriu i-a fost alcătuit prin contribuția acestora.

De asemenea, se poate afirma faptul că asociațiile de întreprinderi și societățile comerciale componente din țara noastră nu au devenit agentul economic hotărâtor ca în cazul economiei de piață, statul fiind de fapt proprietarul acestora, iar gradul de descentralizare a luării deciziilor în economie, precum și lipsa mecanismelor pieței nu permit încă dezvoltarea rolului "incitărilor" proprii economiei de piață, în special a profitului. În condițiile actuale asociațiile de întreprinderi, societățile comerciale nu sunt în măsură să ia deciziile ce se impun privind elaborarea și aplicarea strategiilor de dezvoltare și de sporire a competitivității, nedispunând de resurse financiare și valutare proprii, neavând competența decizională în ceea ce privește asigurarea unor aprovizionări, importuri, dezvoltarea unor colaborări cu partenerii străini, proiectarea de noi produse și tehnologii. Totodată, se cuvine subliniată ponderea însemnată a vărsămintelor din beneficiul obținut la bugetul statului, fapt ce le diminuează efortul investițional.

Într-o economie de piață, numai întreprinzătorul individual sau ca grup de persoane, este agentul esențial al mecanismului economic, în calitate de proprietar al bunurilor de producție, suportând riscurile afacerii și beneficiind direct sau prin reprezentanți de puterea de a gestiona întreprinderea. În general, întreprinzătorul, în calitate de producător, îndeplinește o dublă funcție: de organizare a proceselor tehnico-productive și de adaptare a nomenclatorului de fabricație la cerințele consumatorilor. În acest sens, Schumpeter considera că întreprinzătorul are un rol hotărâtor în ceea ce privește: fabricația de bunuri noi; introducerea de tehnologii și metode de lucru noi; descoperirea de noi piețe de desfacere; descoperirea de noi surse de materii prime; realizarea unei noi organizări a producției etc.

Privatizarea reprezintă o premisă importantă în vederea transformării întreprinderilor în agenții esențiali ai economiei de piață întrucât conferă acestora o autonomie economico-financiară reală și un rol hotărâtor în ceea ce privește stabilirea obiectivelor, alocarea resurselor, constituirea și utilizarea fondurilor, organizarea și conducerea activității proprii, cointerесarea personalului muncitor. Introducerea mecanismelor concurențiale de piață este condiționată în mod hotărâtor de restrângerea în limite raționale a sferei proprietății publice, de modificarea radicală a conținutului acesteia pe baza introducerii unor forme eficiente de autonomie economică și financiară a întreprinderilor (societăților comerciale) respective, concomitent cu încurajarea extinderii sectorului privat, astfel încât, acesta să devină preponderent."

*

* *

În contextul etapei de tranziție a industriei țării noastre la economia de piață, considerăm că problematica asocierii întreprinderilor este deosebit de actuală și totodată dificilă, în condițiile în care abordarea restructurării sistemului productiv al industriei (redimensionarea unităților productive, reevaluarea locului și rolului acestora) nu poate fi disociată de abordarea restructurării industriei (redimensionarea ramurilor și subramurilor) și a privatizării. În acest sens, se cuvine menționat faptul că, în condițiile în care alocarea și utilizarea resurselor nu se efectuează pe baza mecanismelor de piață, comportamentul agenților economici va fi puternic influențat de acordarea priorității între derularea proceselor de restructurare a industriei, a sistemului productiv și a celui de privatizare.

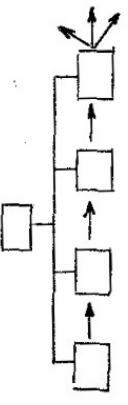
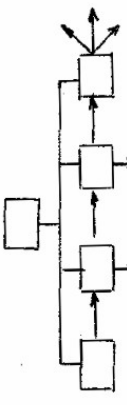
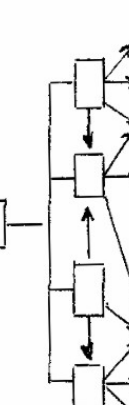
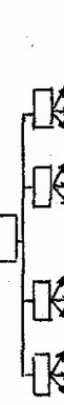
În procesul de restructurare a și sistemului productiv al industriei apreciem că modul de divizare a întreprinderilor mari și foarte mari este deosebit de important, condiționând hotărâtor funcționarea eficientă a noilor societăți comerciale constituite, făcând imperios necesară luarea în considerare a naturii și a particularităților fluxurilor tehnologice. În condițiile în care, în practică, se regăsesc diferite forme de organizare a proceselor de producție (Tabelul 7), considerăm că divizarea în mai multe societăți comerciale distincte a întreprinderilor mari și foarte mari are consecințe benefice numai în cazul formelor de organizare de subproduse și pe bază de conglomerat, caracterizate printr-un grad scăzut sau inexistent de dependență pe fluxul tehnologic între fabricile, secțiile, atelierele de producție. În marile firme din țările dezvoltate industrial predomină structura multidivizionară care s-a dovedit cea mai eficientă în cazul formelor de organizare a proceselor de producție de subproduse și pe bază de conglomerat.

În situația în care procesele de producție ale marilor firme îmbracă forma de organizare integrată pură sau pe semifabricate, este adoptată cu succes o structură organizatorică centralizată, chiar și atunci când unitățile componente sunt denumite impropriu divizii. Astfel, în cazul firmei de automobile General-Motors procesul de centralizare a deciziilor a început din anul 1920, prin introducerea mecanismelor centralizate de control al producției, stocurilor și cheltuielilor de capital, practicarea unor sisteme de prețuri interne, repartizarea piețelor de desfacere între unitățile componente, gestiunea personalului etc. În prezent procesul de producție al acestei firme este considerat ca un sistem închis în care, de exemplu, nici divizia de asamblare, nici divizia Fisher Carroserie nu au dreptul să-și vândă produsele sau serviciile pe piață, iar diviziile producătoare de automobile (Chevrolet, Pontiac, Buick, Oldsmobile, Cadillac) nu au dreptul să se aprovizioneze din exterior, de pe piață. Direcția generală prin statul major al firmei controlează relațiile sociale, previziunile privind evoluția piețelor, cercetarea, ingineria tehnologică, calitatea, prețurile, planificarea producției, nivelul stocurilor și decide asupra construirii de noi uzine și asupra lansării de produse noi în vederea păstrării "stilului General-Motors". Astfel, se poate afirma că rolul diviziilor producătoare de automobile este acela de a realiza obiective fixate de direcția generală cu mijloacele stabilite de aceasta¹.

¹ H. Mintzberg, *Structure & Dynamique des Organisations*, Les Editions d'organisation, Paris, 1982.

Tabelul 7

Forme de organizare a proceselor de producție

Forma de organizare	Principalele caracteristici
1	2
a) integrată pură	 Fluxul tehnologic se desfășoară în lanț și este integrat. Unitățile componente ale întreprinderii sunt puternic interdependente, nu livrează semifabricate în afara întreprinderii, numai produsul final fiind vândut consumatorilor externi. Este necesară elaborarea unei strategii comune de dezvoltare și coordonarea unitară a activității.
b) pe semifabricate	 Fluxul tehnologic se desfășoară în lanț și este integrat, unitățile componente ale întreprinderii își livrează pe flux cea mai mare parte a semifabricatelor, restul putând fi vândut consumatorilor externi. Este necesară elaborarea unei strategii comune de dezvoltare și coordonarea unitară a activității.
c) pe subproduse	 Fluxul tehnologic nu se desfășoară în lanț și nu este integrat în vederea realizării unui produs final destinat vânzării consumatorilor externi. Unitățile componente ale întreprinderii își livrează reciproc semifabricate și subproduse, dar cea mai mare parte a acestora este vândută în exteriorul întreprinderii. În realizarea produselor finale nu este necesară elaborarea unei strategii comune și nici o coordonare unitară a activității.
d) pe bază de conglomerat	 Fiecare unitate componentă a întreprinderii execută semifabricate, subproduse sau produse pe care le vinde consumatorilor externi.

În Franța, grupul Peugeot S.A. (având 165 mii salariați și o cifră de afaceri de 104.946 mil. franci) asigură coordonarea unitară și controlul producției

de automobile prin intermediul a nouă direcții funcționale (relații cu exteriorul: informatică, telecomunicații și automatizări, juridică, comunicații; financiar; control general; planuri și produse; relații industriale și umane; societăți de finanțare) și a două divizii: de automobile (având trei direcții funcționale - de cercetare, tehnică și industrială) și de activități mecanice și service¹ (Anexa 35).

Divizia de automobile este organizată având două mari entități: cea a automobilelor Citroen, care dispune de un compartiment tehnic propriu și de o rețea de vânzare autonomă, și cea a automobilelor Peugeot, care cuprinde și marca de automobile Talbot, având de asemenea o rețea autonomă de vânzare. Se cuvine evidențiat faptul că grupul privat Peugeot s-a dezvoltat prioritar printr-o creștere externă rapidă, în aceste condiții semnalându-se într-o primă etapă dificultăți în ceea ce privește standardizarea produselor și componentelor (în special în cazul motoarelor ou benzină) și comercializarea produselor, dificultăți care au condus ca timp de mai mulți ani în noua formulă organizatorică grupul să nu beneficieze de avantajele economiei de scară corespunzător dimensiunii sporite dobândite.

Acest fapt a făcut necesară elaborarea unui program de raționalizare și standardizare a produselor și construirea de uzine producătoare de componente aferente fabricării celor trei mărci de automobile. În prezent, grupul Peugeot S.A. produce și biciclete, motociclete, utilaje, oțeluri speciale etc. și are în comun cu grupul de stat Renault, principalul său concurent, o serie de filiale specializate în realizarea anumitor componente și produse: La Francaise de mecanique, La Societe de transmissions automatiques, La Societe des usines Chausson.

Grupul Renault își desfășoară activitatea în mai multe domenii (automobile - cea 70% din cifra de afaceri, vehicule utilitare - cca 15% din cifra de afaceri -, mașini agricole, robotică, mașini-unelte, service, activități financiare) fiind constituit, în principal, din următoarele societăți: Regie naționale des usines Renault (având în componență uzine de dimensiuni mari și medii fără personalitate juridică, ca de exemplu Flins - cu 11.000 salariați și o producție anuală de cca 330.000 automobile, Douai - cu 6.800 salariați și o producție anuală de cca 210.000 automobile), Renault vehicules industriels, Renault holding (servicii și activități financiare).

În Franța, în afara celor două grupuri mari, Peugeot și Renault, există cca 350 de întreprinderi independente furnizoare de componente pentru automobile (frâne, carburatoare, scaune, faruri etc.), însumând cca 100.000 de salariați.

În condițiile în care în țara noastră procesul de privatizare a societăților comerciale se află într-o fază incipientă, considerăm că strategiei manageriale trebuie să-i revină un rol hotărâtor în ceea ce privește constituirea grupurilor de

¹ Configurația existentă la 1 mai 1985. M. Darbelet J.M. Lauginie, *Economie d'entreprise appliquée*, Les editions Foucher, Paris, 1988.

întreprinderi, adoptarea unei anumite configurații a acestora în vederea asigurării unui potențial tehnic și economic ridicat și pe această bază a unei competitivități sporite în special pe piața externă. Aceasta, cu atât mai mult cu cât pe de o parte se estimează că durata procesului de privatizare va fi mare iar pe de altă parte numai înlocuirea în cazul actualelor societăți comerciale a proprietății publice cu cea privată nu rezolvă poziția de monopol deținută de actualii producători, substituind în fapt monopolul de stat cu cel particular. În acest context apreciem că în etapa actuală, în procesul de restructurare a industriei, un rol hotărâtor trebuie să revină cadrelor de conducere din societățile comerciale în conceperea unor strategii de asociere cu alte societăți comerciale, de dezvoltare, de prețuri, de piață prin care să se asigure rentabilizarea activității desfășurate și, pe această bază, atragerea investitorilor, a cumpărătorilor de acțiuni, accelerându-se astfel procesul de privatizare.

Este necesar ca atât societățile comerciale, cât și statul, prin Ministerul Industriei, în procesul de inițiere și de constituire a grupurilor de întreprinderi să evite fragmentarea excesivă și nejustificată din punct de vedere economic a fluxurilor de fabricație integrate în realizarea unui sau a unui număr restrâns de produse finale (cazul formei I de asociere), să nu perpetueze sub o formă aparent nouă vechile verigi organizatorice (centralele industriale cu poziție de monopol, ministerele economice de ramură), cu un pronunțat caracter administrativ (cazul formei III de asociere), să asigure la nivelul grupului existența unor compartimente funcționale cu atribuții privind elaborarea strategiei unitare (cazul formei I de asociere) precum și a unor relații de dependență financiară între societatea mamă și filiale (nerespectate în cazul formelor I, II și III).

În situația în care structura sistemului productiv al industriei din țara noastră se caracterizează încă prin existența unui grad ridicat de concentrare a producției (un număr însemnat de întreprinderi având dimensiune mare și fiind strict specializate) și a unui număr restrâns de întreprinderi mici și mijlocii considerăm ca tendința care se manifestă în prezent, cu ocazia constituirii grupurilor de întreprinderi, de reconstituire sub o altă formă a vechilor centrale industriale va conduce la accentuarea poziției de monopol a producătorilor și va amplifica relațiile administrative dintre societățile comerciale în detrimentul celor bazate pe mecanismele de piață.

În economia țării noastre, ca și în cazul țărilor dezvoltate, cu o economie de piață, considerăm că, în anumite ramuri ale industriei, vor coexista diferite forme ale structurii pieței (concurențiale, de oligopol, de monopol), în condițiile sporirii gradului de internaționalizare a activității, asocierea întreprinderilor dovedindu-și eficiența chiar atunci când menține sau accentuează o poziție de oligopol pe piața internă. Totodată, poziția de monopol sau oligopol a unor producători se justifică în situația în care aceștia fac parte dintr-un grup multinațional de întreprinderi, într-o primă etapă, în calitate de furnizor de componente (de exemplu în domeniul electronicii).

Totodată, considerăm că asocierea întreprinderilor în grupuri de tip holding nu trebuie promovată în orice condiție și în orice situație, mai ales în etapa actuală în care pentru economia țării noastre o problemă esențială o reprezintă crearea sau menținerea structurilor concurențiale ale piețelor produselor, ea dovedindu-și utilitatea și eficiența, îndeosebi atunci când: are în vedere dimensiunea și structura cererii, natura pieței produselor - poziția de monopol, sau de oligopol, justificându-se numai în condițiile în care cea mai mare parte a producției este destinată exportului, concurența desfășurându-se pe piața internațională; asigură economia de scară în realizarea produselor; ia în considerare particularitățile tehnice ale proceselor de fabricație; asigură elaborarea și aplicarea unor strategii unitare privind nivelul costurilor, dezvoltarea produselor, a tehnologiilor, a piețelor de desfacere; realizarea tranzacțiilor prin intermediul pieței se dovedește mai puțin rentabilă decât cea în condițiile internalizării acestora.

În acest context se cuvine subliniat faptul că asocierea societăților comerciale trebuie abordată diferențiat în funcție de caracteristicile tehnice ale proceselor de producție din diferite ramuri, subramuri ale industriei și de realizarea economiilor de scară. Astfel, în cazul metalurgiei, chimiei de bază, construcțiilor de mașini (automobile, tractoare, autovehicule, utilaj greu, construcții de nave, de avioane etc.), electronicii, electrotehnicii, având în vedere volumul mare al fondurilor fixe, nivelul ridicat al cheltuielilor de cercetare-dezvoltare, existența unor fluxuri tehnologice integrate și de cele mai multe ori automatizare etc., apreciem că asocierea întreprinderilor se justifică din punct de vedere economic chiar dacă grupul de întreprinderi va deține pe piața internă o poziție de monopol sau de oligopol în condițiile în care cea mai mare parte a producției (cca 50% - 60%) va fi realizată pe piața externă. În vederea sporirii competitivității produselor finale, o importanță deosebită o prezintă amplificarea concurenței între producătorii de componente (care în prezent dețin de regulă poziția de monopol), fiind necesară în acest sens încurajarea înființării de întreprinderi mici și mijlocii producătoare de componente atât de către stat, prin acordarea de credite și facilități fiscale cât și de către întreprinderile mari (producătoare de produse finale), prin externalizarea unor activități, stimularea propriilor salariați în constituirea de întreprinderi mici pe baza închirierii, vânzări în rate, cedării unor utilaje, acordării de asistență tehnică și financiară etc. Totodată, în vederea asigurării unor structuri concurențiale de piață în cazul produselor finale, statului îi revine, în etapa actuală, un rol important prin acordarea de facilități care să atenueze efectele negative ale barierelor de intrare în vederea înființării de noi întreprinderi (producătoare de produse finale) și aplicarea unei politici vamale prin care să se permită importarea de produse similare.

În cazul confecțiilor, textilelor, tricotajelor, blănăriei, pielăriei, încălțămintei, mobilei, cosmeticelor, produselor farmaceutice, detergenților, industriei alimentare, considerăm că, în etapa actuală, principala problemă o reprezintă încurajarea de către stat a înființării întreprinderilor mici și mijlocii aflate în pro-

prietate particulară, în paralel cu divizarea întreprinderilor mari și foarte mari având poziție de monopol (pe baza reprofilării unor secții, ateliere de producție etc., cu luarea în considerare a naturii și particularitățile* fluxurilor tehnologice și a criteriilor de eficiență economică), proces care alături de promovarea concurenței va facilita și creșterea ponderii sectorului privat în industrie. În cadrul acestor ramuri, considerăm că asocierea întreprinderilor se justifică în vederea sporirii competitivității produselor în condițiile în care producția grupului, în proporție de cca 50% să fie destinată exportului, iar restul să nu depășească 25% din piața internă a produsului respectiv.

Totodată, în vederea diminuării riscurilor în special la export, apreciem ca fiind cea mai oportună asocierea întreprinderilor pe bază de conglomerat întrucât prin aceasta se asigură pe de o parte concentrarea mijloacelor financiare, contracararea eventualelor pierderi sau eșecuri care s-ar înregistra în cazul anumitor produse, iar pe de altă parte menținerea caracterului concurențial pe piețele interne respective.

În amplul proces de restructurare a sistemului productiv din țara noastră, în condițiile în care în multe ramuri ale industriei se impune promovarea unor acțiuni ferme de eliminare a poziției de monopol a unor producători, de internaționalizare sporită a activității unităților industriale, ținând seama de experiența și situația existentă în țările dezvoltate industrial, apreciem că asocierii întreprinderilor nu trebuie să-i revină un loc marginal întrucât aceasta constituie o modalitate verificată de sporire a competitivității produselor, de promovare a progresului tehnic, de reducere a costurilor de producție. Totodată, considerăm că gruparea de tip holding a întreprinderilor, cu divizii, departamente operaționale reprezintă cea mai adecvată formă de asociere, permițând sporirea potențialului financiar, combinarea dependenței financiare cu cea ierarhic-administrativă, elaborarea strategiilor unitare de dezvoltare și controlarea realizării acestora.

ANEXE

Anexa I - Restructurarea industriei siderurgice din Franța

Principalele etape:

- 1947-1960, care a avut drept obiectiv modernizarea aparatului de producție și realizarea de noi echipamente. Prin regruparea mai multor unități existente s-au constituit societăți mai mari precum Usinor, SOLLAC, Sidelor, Wendel et Comp., Lorraine-Escout, CAFL etc. Prin legea din 1948 care reglementează prețurile produselor siderurgice se blochează nivelurile prețurilor și beneficiilor întreprinderilor siderurgice, în condițiile în care cererea era în creștere.
- 1951-1970, caracterizată prin specializarea producției pe diferite zone geografice și construirea Combinatului de la Dunkerque. În 1966 s-a semnat o convenție cu statul prin care se prevede regruparea întreprinderilor și specializarea regională. S-au creat societățile Sacilor, Creusot-Loire, Usinor 1-a absorbit pe Lorraine-Escout etc.;
- 1971-1975, în care s-a început construirea Combinatului siderurgic de la Fos și s-a încurajat o a treia mișcare de concentrare a producției;
- 1976-1979, caracterizată prin acordarea de subvenții masive întreprinderilor siderurgice în condițiile în care acestea înregistrau deficite mari și aveau un grad de utilizare a capacităților de producție de 60%, urmărindu-se menținerea locurilor de muncă. Planurile pe 1977 și 1978 au prevăzut restructurarea principalelor societăți holding, dar prin aceasta nu s-a rezolvat îmbunătățirea situației lor financiare, astfel încât statul a fost constrâns să le preia datoriile;
- 1980-1981, la care s-a continuat procesul de restructurare a siderurgiei fine, statul incitând marile grupuri Usinor și Sacilor în sensul ca acestea să-și întărească legăturile cu societățile care realizau prima prelucrare a metalului (PUK, Creusot-Loire).

Ca urmare a acestor restructurări, concentrarea producției a condus la crearea a doi poli ai siderurgiei, societățile Bacilor și Usinor. În condițiile accentuării crizei oțelului, în fața riscului falimentului, guvernul a trecut aceste societăți sub controlul statului, prin preluarea de către acesta a datoriilor pe termen lung. Ulterior aceste societăți au fuzionat constituind marele grup Usinor-Sacilor.

În urma acestor restructurări în anul 1988 în siderurgie existau 58.000 de salariați față de 157.000 de salariați în anul 1974, preconizându-se pentru anul 1990 o reducere de încă 13.000 de salariați.

Sursa: *L'industrie en France*, Flammarion, Paris, 1983.

**Anexa 2 - Ajutoare acordate de stat unor întreprinderi
siderurgice din țări europene în perioada 1980-1985**

- milioane ECU -	
Tara/Firma	Ajutoare
Total	38169
din care:	
Belgia	
Cockerill-Sambre	3945
Alte societăți	311
Danemarca	81
Germania	
Arbed Saarsthal	1047
Alte societăți	2797
Franța	
Sacilor/Usinor	9141
Irlanda	264
Italia	
Finsinder	11319
Alte societăți	2537
Luxemburg	
Arbed	631
Olanda	
Hoogovens	448
Alte societăți	8
Marea Britanie	
British Steel	5574
Alte societăți	66

Sursa: Gérard Druesne și Georges Kremlis,
La Politique de concurrence de la CEE,
Presses Universitaires de France,
octombrie, 1990, pag.79

**Anexa 3 – Societățile comerciale consolidate din cadrul grupului
Saint-Gobain la 31 decembrie 1990**

A. Prin integrare globală ^{x)}

Domeniu de activitate	Tara	Pondereea acțiunilor deținute direct sau indirect de societatea mamă (%)
	Firma	
	1	2
Sticlărie		
Franța		
- Eurofloat		99,86
- Saint-Gobain Vitrage International		100,00
- Société de Verrerie Industrielle et Scientifique "Sovis"		99,99
- Saint-Gobain Vitrage France		100,00
Germania		
- Saint-Gobain		99,52
- Vegla Vereinigte Glaswerke GmbH		99,52
- Vegla Vereinigte Glashandels Gesellschaft MBH		99,52
Belgia		
- Glaceries de Saint-Roch S.A.		98,81
- Sekurit Saint-Gobain Benelux		99,52
Țările de Jos		
- Internationale Maatschappij Voorhet Beheer Van Glasmaatschappijen B.V.		81,08
Italia		
- Société Euroglass		99,99
- Fabbrica Pisana		100,00
- Luigi Fontana		91,65
- Saint-Gobain Italiana Auto		81,29
- Toscana Glas SpA		100,00
Spania		
- Cristaleria Española		72,92

1	2
- La veneciana S.A.	72,92
Danemarca	
- Sean Gobain Glass A/S	81,08
Suedia	
- Trempex AB	92,52
Regatul Unit	
- Solaglas	98,81
Brazilia	
- Companhia Brasileira de Cristal	32,45
- Companhia Vidraria Santa Mariana	72,11
<u>Materiale izolante</u>	
Franta	
- Eurocaustic Industrielle Creusoise le Triangle	97,62
- Isover Saint-Gobain	100,00
Germania	
- Grünzweig + Hartmann AG	98,63
Belgia	
- Glaceries de Saint-Roch S.A.	98,81
Italia	
- Balzaretto Modigliani	83,90
Spania	
- Cristaleria Española	72,92
- Wanner y Vinyas	48,13
Danemarca	
- Glasuld A/S	98,85
Suedia	
- Ecophon AB	99,52
- Gullfiber AB	99,52
Elvetia	
- Isover S.A.	95,15
Statele Unite	
- Certain Teed Corporation	100,00

1	2
Brazilia	
- Companhia Vidraria Santa Mariana	72,11
<u>Materiale de constructii</u>	
Franta	
- Everite S.A.	97,86
- Générale Française de Céramique	97,94
- Coverland S.A.	55,85
- Tuileries de Marseille et de Méd.	96,78
- Tuileries de Marseille	96,77
Statele Unite	
- Certain Teed Corporation	100,00
- Ludowici Celadon	100,00
Brazilia	
- Brasilit da Amazonia	85,55
- Brasilit S.A.	86,23
- Brasilit do Oeste	77,21
- Sana Mineração de Amianto	42,86
Mexico	
- Mexalit	49,00
<u>Canalizare</u>	
Franta	
- Société des Compteurs et Appareils de Mesures	98,88
- Pont-à-Mousson S.A.	98,89
- SEVA	98,88
Germania	
- Halberg-Guss GmbH	98,89
- Halbergerhütte GmbH	98,89
- Luitpoldhütte AG	50,43
- Spanner-Pollux GmbH	98,89
Spania	
- Funditubo	93,69
Regatul Unit	
- Spanton PLC	98,89

1	2
Brazilia	
- Companhia Metalurgica Barbará	60,04
- Valvulas Barbara S.A.	60,04
<u>Ambalaje</u>	
Franta	
- Saint-Gobain Desjonquères	99,68
- Saint-Gobain Emballage	99,69
- Saint-Gobain Cinématique	99,68
- Les Verreries de Saint-Gobain	100,00
- Verreries Générales	99,66
Germania	
- SGD Glashüttenwerk Kipfenberg GmbH	99,42
Italia	
- Saint-Gobain Finanziaria SpA	96,93
- Vetrerie Italiane Vetr. I SpA	72,59
Spania	
- Vicasa S.A.	71,15
- Cristaleria Vicasa-Crivisa	71,15
Portugalia	
- Vidreira do Mondego	73,99
Brazilia	
- Companhia Vidraria Santa Marina	72,11
- Subrãsa-Vidraria Sul Brasil S.A.	36,78
<u>Hirtie-leam</u>	
Franta	
- La Cellulose du Pin	73,14
- Comptoirs du Pin d'Aquitaine	72,05
- Lombard	72,87
- Société des Établissements Martin Guillemin	71,79
- Papeteries de Condat	73,14
- Rougier Océan Lander	68,82
- Société Continentale du Carton Ondulé "Socar"	72,14

1	2
Italia	
- Pisana Finanziaria SRL	72,78
- Sisa - Societa Imballaggi Speciali - Asti SpA	58,15
Spania	
- Celulosas del Nervión S.A.	47,37
- Iberica de Sacos-Ibersac	47,37
<u>Fibre</u>	
Franta	
- Vetrotex Saint-Gobain	100,00
Germania	
- Gevetex Textilglas GmbH	100,00
Italia	
- Vetrotex Italia	100,00
- Vitrofil	100,00
Spania	
- Cristaleria Espanola	72,92
Statele Unite	
- Certain Teed Corporation	100,00
- Bay Mills Limited	100,00
Brazilia	
- Companhia Vidraria Santa Marina	72,11
<u>Ceramică industrială și abrazive</u>	
Australia	
- Australian Abrasives PTY Ltd	100,00
- Norton PTY Ltd	100,00
Bermude	
- Norton Insurance Ltd	100,00
Japonia	
- Norton Kabushiki Kaisha	100,00
Coreea	
- Norton Co Ltd	100,00

1	2
Nova Zeeland	
- Norton (New Zealand) Limited	100,00
Singapore	
- Norton Pte Ltd	100,00
France	
- Compagnie Industrielle de Ceramiques Electroniques "CICE"	99,35
- Isolantite Industrie	99,74
- Kerlane	99,77
- Norton S.A. France	99,44
- Norton Matériaux Avancés	99,03
- Quartz et Silice	98,95
- Savoie Réfractaires	99,32
- Sté Européenne des Produits	99,78
Germany	
- Norton Beteiligungs GmbH	100,00
- Norton GmbH	100,00
- Norton GmbH Objekt Schiefbahn	100,00
- Norton Industrie Produkte GmbH	100,00
- Norton Pampus GmbH	92,16
- Stettner KG	98,78
Belgia	
- Norton N.V.	99,94
Luxemburg	
- Norton S.A.	100,00
Türkei de Jos	
- Fluorplast Nederland B.V.	96,08
- Norton B.V.	100,00
- Norton (FSC) B.V.	100,00
Italia	
- Micromold SpA	100,00
- Norton SpA	100,00
- Nuova Sirna	99,78
- Refradige	99,78

1	2
Spania	
- Norton S.A.	100,00
- Norton Advanced Ceramics E.S.A.	80,00
- Sirma Iberica	99,78
Norvegia	
- Arendal Smelteverk A.S.	100,00
- Norton A/S	100,00
Suedia	
- Norton Scandinavia A.B.	100,00
Regatul Unit	
- Midland Refractories Ltd	100,00
- Norton PLC	100,00
- Norton UK Pensions Ltd	100,00
- Norton Co UK Ltd	100,00
- Norton Pampus Ltd	100,00
- Norton Christensen UK Ltd	100,00
- Norton Industrial Ceramics Ltd	100,00
- Norton Chemical Process Products (EUR) Ltd	100,00
- TSL - Group PLC	98,95
Statele Unite	
- Carborundum Abrasives	100,00
- Chemplast Inc	100,00
- Clipper Abrasives Inc	100,00
- Corhart USA	98,85
- Halogen Insulator & Seal Corp.	100,00
- HPC Bearings Inc	100,00
- HPC Holdings Inc	100,00
- Norton Pakco Industrial Ceramics Inc.	100,00
- Norton International Inc.	100,00
- Norton East Asia Inc.	100,00
- Norton Investments Inc.	100,00
- Norton Proppants Inc.	100,00
- Norton Process Services Inc.	100,00
- Norton Christensen Inc.	100,00
- Northeast Resources Inc.	100,00

1	2
- Norton Company	100,00
- Penhall Diamond Products Company	100,00
- Pre-Cut Products Inc.	100,00
- St-Gobain Industrials Ceramics	99,69
- SOT Inc.	100,00
Canada	
- Carborundum Abrasives Inc.	100,00
- Norton Capital Inc.	100,00
- Norton Canada Inc.	100,00
- Norton Advanced Ceramics of Canada Inc.	100,00
Brazilia	
- Norton SA Industria & Comercio	100,00
Mexico	
- Especialidades de Reynosa SA de CV	100,00
Malaysia	
- Nortonmas SDN BHD	69,95
<u>Diverse</u>	
France	
- SA Bolios	99,38
- Compagnie Internationale de Services et d'Environnement "Cise Internationale"	99,95
- Société Financière des Miroirs "SFM"	100,00
- Saint-Gobain Gestion	99,99
- Saint-Gobain Promotion et Participations Internationales	100,00
- Spafi	100,00
- Sofidav	98,43
- Vertec	100,00
Germany	
- Compagnie de Saint-Gobain Succ. Zweigniederlassung Deutschland	100,00
Türkiye de Jcs	
- Saint-Gobain Nederland	100,00
Suedia	
- International Saint-Gobain	100,00
- Valfix Finanz AG	100,00

1	2
Brazilia	
- Companhia Administradora Sao Lourenço	99,91
B. Prin punere în echivalență ^(xx)	
<u>Sticlărie</u>	
Franta	
- Auvergne Isolation	99,94
- Alp Verre	99,94
- Miroiteries de l'Ouest	69,18
- Comptoir Général des Glaces et Produits Verriers	99,90
- Charles - André S.A.	99,99
- Comptoir Normand de Produits Verriers	99,98
- Manufacture de Glaces et Verres à Vitres A.Gerrier	99,99
- Le Vitrage du Midi	99,95
- Miroiteries de l'Ouest-Normandie	99,85
- Miroiteries de l'Ouest	99,85
- Société Générale des Vitrages Isolants	100,00
- Centre Est Vitrage	99,99
- Miroiteries de l'Ouest Charentes-Limousin	99,84
- Saint-Gobain Produits de Sécurité	99,99
- Miroiteries de l'Ouest-Atlantique	99,83
- Verreries de Saint-Just	99,99
- Sivaq	99,93
- Soprover	96,92
- Sovedys	99,91
- Miroiteries de l'Ouest-Armorique	99,85
- Société Verrière de l'Atlantique	99,97
- Tecnover	100,00
- Société Verrière Française	99,99
- Vitrages Isolants d'Auvergne	100,00
- Miroiteries de l'Ouest	99,85
<u>Materiale izolante</u>	
Franta	
- Auxisol	99,91

1	2
- Isolmat	99,93
- Mat Est	99,93
- Matériaux Isolants Lillois	99,86
- Matival	99,94
- Midimat	99,94
- Société de Commercialisation de Fournitures pour l'Industrie et la Construction "SFIC"	99,96
- SNET Matériaux	99,92
- Solymat	99,91
- Les Techniques d'Intérieur "LTI"	99,91
<u>Materiale de constructii</u>	
Italia	
- San Marco Laterizi	80,25
<u>Ambalaje</u>	
Germania	
- Oberland Glas AG	34,89
<u>Hirtie - lemn</u>	
Franța	
- Sté Bati François S.A.	68,75
- Duprez S.A.	68,76
- Établissements Mailland et Cie	68,76
- L. Florin	68,80
- PanoFrance	68,82
- Cyclades	68,82
- Visconti	68,72
Belgia	
- Général Emballage	47,86
Fibre	
Franța	
- Vetroflex International	94,56
Regatul Unit	
- Vetroflex Ltd	94,55

1	2
<u>Ceramică industrială și materiale abrazive</u>	
Japonia	
- Kure-Norton Company Ltd	42,50
Coreea	
- Hankuk Special Coated Abrasive Co. Ltd	50,00
Statele Unite	
- Cerbec Ceramics Bearing Company	50,00
- Norton Alcoa Proppants	50,00
- Norton TRW Ceramics	50,00
Brazilia	
- Christensen Roder Produtos Diamantados Ltda	50,00

- x) Conturile societății sînt în acest caz agregate la cele ale societății mamă făcînd să apară în rezultate și partea acționarilor minoritari dacă aceștia există
- xx) Numai partea grupului din rezultate și situația netă este integrată în conturile societății mamă

Sursa: Saint-Gobain, Rapport sur l'exercice 1990, p.47

**Anexa 4 – Evoluția numărului de salariați
al grupului Saint-Gobain**

Țara	A n u l		
	1988	1989	1990
Total grup	84689	87816	104987
din care în:			
Franța	35330	35421	35336
Germania	13109	13705	14116
Belgia, Olanda și Luxemburg	2287	2265	2662
Italia	2818	4978	5715
Japonia și Portugalia	7280	7517	8439
Marea Britanie	2467	2793	6543
Alte țări din Europa	1708	1938	2587
America de Nord	8770	8797	16927
America de Sud	10920	10402	12118
Alte țări	-	-	544

Sursa: Saint-Gobain, Rapport sur l'exercice 1990, pag.6

Anexa 5 – Primele zece firme după cifra de afaceri în anul 1988

- miliarde franci -

Franța		Japonia		S.U.A.		Germania	
Total 10 firme	991	Total 10 firme	3168	Total 10 firme	3490	Total 10 firme	1428
Renault	161	Mitsui	721	G M	722	Daimler-Benz-	
P S A	138	Mitsubishi	581	FORD	551	MBB	273
O G E	128	Toyota	335	Exxon	474	Siemens	201
E L F	126	Hitachi	298	I B M	356	V W	200
Total	83	Matsushita	256	G E	298	R W E	150
Usinor-Sacilor	79	Nissan	224	Mobil	287	B A S F	149
Péchiney	77	Toshiba	177	Chrysler	211	Veba	145
Thomson	75	H E C	143	Texaco	200	Hoechst	139
Rhône-Poulenc	65	Nippon Steel	122	Du Pont	196	Bayer	137
Saint-Gobain	59	Fujitsu	111	A T T	195	Robert Bosch	93

Sursa: Problèmes économiques Nr.2197, 31 oct.1990, p.14

Anexa 6 – Efectivele primelor 10 firme în anul 1988

- mii -

Franta		Japonia		S.U.A.		R.F.Germania	
Total	1080	Total	1339	Total	2599	Total	1669
CGE	204	Mitsubishi	360	GM	766	Daimler Benz-	
Renault	182	Hitachi	264	IBM	387	MBB	389
PSA	158	Matsushita	193	Ford	359	Siemens	353
Thomson	104	Mitsui	190	ATT	305	VW	252
Saint-Gobain	85	Toshiba	125	GE	298	Robert-Bosch	165
Usinor-Sacilor	81	Nissan	109	Du Pont	141	Hoechst	164
Rhône-Poulenc	80	NEC	104	Chrysler	130	BASF	135
ELF	72	Fujitsu	104	Exxon	101	RWE	106
Péchiney	72	Toyota	86	Mobil	70	Veba	85
Total-CEP	42	Nippon Steel	68	Texaco	42	Bayer	64
						-	-

Sursa: Problèmes économiques, nr.2197, 31 oct.1990, pag.16

Anexa 7 - Dezvoltarea politicii de alianțe și modificarea domeniului de activitate al grupului Thomson S.A.

În anul 1989 cifra de afaceri a activității de "componente speciale" a scăzut la 2,4 miliarde franci de la 2,7 miliarde franci în anul 1988, după cedarea celor mai multe linii de fabricație destinate aplicațiilor civile și în special a componentelor hibride.

Aceste cedări, care se înscriu în cadrul politicii de seducere a activităților "periferice" începută în anul 1987, au contribuit la scăderea efectivului la mai puțin de 4000 de persoane la sfârșitul anului 1989. Ansamblul mijloacelor industriale și de cercetare sunt consacrate menținerii și dezvoltării tehnologiilor de vârf necesare ramurii de echipamente și sisteme a societății Thomson-CSF.

În acest context eforturile de cercetare și dezvoltare au fost semnificative reprezentând aproximativ 28% din cifra de afaceri anuală.

Lider european și al doilea producător mondial de tuburi electronice profesionale, Thomson Tubes Electroniques a realizat o cifră de afaceri relativ stabilă de 1,4 miliarde franci din care 40% la export.

Cheltuielile sale continue de cercetare și dezvoltare au permis societății realizarea de noi produse performante, în special aparate de detecție, de vizualizare, de echipament medical, componente pentru radio și televizoare.

Thomson Composants Militaires et Spatiaux a înregistrat un progres rapid al vânzărilor sale, în special în cazul produselor strategice cum sunt: microprocesoarele ASICS și CCS. În anul 1989 societatea a semnat un acord cu Motorola care i-a deschis calea la toate produsele RISC și CISC ale fabricatului american, fiind desemnată totodată drept lider european în domeniul filierelor SOI submicronice.

CEPE, lider european de componente "piezo-electronice", a întreprins eforturi susținute în domeniul calității, înregistrând o creștere cu 15% a comenzilor sale la export în anul 1989. Societatea este prezentă la toate programele aviatice europene importante cu produsele sale destinate aparaturilor radar. În anul 1989 a semnat un contract pentru dezvoltarea componentelor piezo-electronice ce urmează a fi utilizate în cadrul viitorului sistem european de telefonie numerică.

Thomson Hybrides figurează printre liderii mondiale ai circuitelor hibride profesionale și ai componentelor optoelectronice în special ai laserului de mare putere în rețea și modulelor opto-hibride.

Thomson Composants Micro-ondes

Semiconductori hiperfrecvență. În anul 1989 societatea a urmărit dezvoltarea circuitelor integrate, tranzistorilor și diodelor pentru aplicații radar.

Thomson - CSF în anul 1989 și-a continuat politica de consolidare a activităților sale principale participând activ la restructurarea industriei electronice de apărare din Europa și a încheiat noi acorduri importante cu alți parteneri.

Aceste acorduri n-au fost finalizate toate în cursul anului 1989, astfel achiziționarea celei mai mari părți din activitatea europeană în domeniul apărării a grupului Philips s-a încheiat în luna ianuarie 1990, asocierea cu British Aerospace, în cadrul societății Eurodynamics, va deveni operațională în anul 1991, iar alianța cu Credit Lyonnais a fost aprobată de Adunarea Generală Extraordinară la 6 februarie 1990. În același timp perimetrul consolidat a fost substanțial modificat în anul 1989, astfel transferul activităților privitoare la electronica de zbor la Sextant Avionique și cesiunea lui ABG-Semna la începutul anului se adaugă la deconsolidarea lui Bronzavia Air Equipement, cedat la sfârșitul anului 1988. Consecința a fost scăderea cifrei de afaceri eu 2,3 miliarde franci în anul 1989.

SGS-Thomson a avut o evoluție satisfăcătoare cu toată conjunctura dificilă de pe piața semiconductorilor. Vânzările societății au crescut cu 16% în anul 1989, dublu față de creșterea înregistrată de piață și de 4 ori mai mult decât creșterea rețea pieței deservite direct cu nomenclatorul său de produse. Creșterea a fost puternică în toate regiunile lumii: 13% în Europa, 28% în S.U.A. și 50% în Japonia.

În anul 1989 SGS-Thomson și-a consolidat poziția ea mondială, menținându-și locul doi și 2,7% din piața mondială.

Achiziționarea la începutul anului 1989 a lui INMOS a contribuit și ea la aceste performanțe, dar SGS-Thomson și-a ameliorat partea sa din piața și cu alte linii de produse. Astfel, Dataquest, institut de studii din profitul SGS-Thomson este numărul unu mondial în materie de inteligență, circuite pentru telecomunicații, lider european pentru memoriile SRAM și numărul doi mondial pentru memoriile Eprom.

Achiziția lui INMOS a permis societății SGS-Thomson să se implanteze pe o piață pe care era total absentă-aceea a microprocesoarelor de 32 de biți.

În noiembrie 1989 SGS-Thomson a răscumpărat activitățile siliciu ale lui Microware semiconductor Corp, devenind astfel al doilea fabricant mondial de componente de radiofrecvență.

Datorită efortului susținut de cercetare și investiții societatea obține în anul 1989 un profit de 3,2 milioane dolari în ciuda unei scăderi puternice a prețului pieței. Investițiile pentru producție au reprezentat 20% din vânzări iar cheltuielile cu cercetarea 19% din vânzări, permițând o producție mare de memorii de 1 Mbit și realizarea eșantioanelor la memoriile de 4 Mbit Eprom. Anul 1990 este considerat anul cel mai slab al celor 7 "cicluri" de semiconductori iar creșterea pieței este practic nulă în special datorită conjuncturii defavorabile pentru memoriile DRAM (- 20%). În schimb, alte produse oare corespund pieței deservite de SGS-Thomson vor cunoaște o conjunctură mai favorabilă decât în 1989. Revigorarea pieței mondiale era așteptată pentru a doua parte a anului 1990, ea precedând o creștere netă în 1991.

Dacă aceasta ameliorare se confirmă, societatea va fi bine plasată pentru a obține profit, ținând cont de nomenclatorul său de produse, de repartitia vânzărilor sale în lume și de capacitatea sa de producție.

Sextant Avionique, primul grup european în electronică de zbor, a provenit din regrouparea societăților CROUZET, SPENA ET EAS, foste filiale ale lui AEROSPATIALE și a lui DIVISION AVIONIQUE GENERALE.

Sextant Avionique este deținut în proporție de 54% de către holdingul ATEV (50% AEROSPATIALE, 50% Thomson-CSF) și are acțiunile cotate la bursa de la Paris.

Cifra de afaceri consolidată a societății a fost de 6 miliarde franci (din care 52% provenind din export) iar personalul la sfârșitul anului 1989 era de 9850 persoane, dintre care mai mult de jumătate ingineri și tehnicieni. Sextant Avionique și filiala sa Syrelec dețin începând cu luna mai 1989 locul de prim furnizor european, având supremația în domeniul cronometrelor electronice. Societatea mai produce componente pentru echipamente electrice de uz casnic, pentru terminale și sisteme electronice, în acest ultim, domeniu perfectând în anul 1989 un acord cu grupul suedez, ASCOM.

În octombrie 1989 ansamblul unităților care compun activitatea "informatică" au fost plasate sub o direcție centrală comună și a fost definită o nouă organizare care se articulează în jurul lui:

- "SSII" Syseca și societatea Thomainfor care oferă servicii în domeniul informaticii. Activitățile corespondente ale lui Sodeteg TAI (filială informatică a lui Thomson S.A.) preluate de Thomson-GSP în luna ianuarie 1990 urmează a fi repartizate între cele două societăți;
- Divizia Cimsa-Sintra, a societății Thomson-CSF, specializată în producția de ordinatoare și terminale de vizualizare destinate aplicațiilor militare și industriale și a sistemelor de comandă;
- Filiala Cetia care produce stații de lucru "unigraph" și sisteme integrate pentru conducerea operațională.

Această reorganizare, prealabilă constituirii în luna aprilie 1990 a societății Branche Services et Informatique conferă activității structurile adecvate dezvoltării sale în continuare, pe piețele sale tradiționale cât și noi domenii de aplicare.

Thomson Brandt Armements, filială a lui Thomson S.A. din anul 1989, a realizat în afara grupului o cifră de afaceri de 1,2 Biliarde frânei din care 47% din export. Transferul său la Thomson-CSF, realizat efectiv de la 1 ianuarie 1990, a consolidat integrarea sa în sectorul electronicii de apărare în contextul reorganizărilor intervenite după preluarea activităților corespunzătoare ale grupului Philips.

Activitățile financiare ale Grupului Thomson S.A. și mai precis ale Societății Thomson-CSF, se realizează în cadrul unui parteneriat cu Credit Lyonnais.

Adunarea Generală Extraordinară din 6 februarie 1990 a lui Thomson-CSF a aprobat participarea ou acțiuni Thomson-CSF Finance la Credit Lyonnais.

Aportul lui Thomson-CSF la Credit Lyonnais reprezintă aai puțin de 50% din capitalul Societății Thomson-CSF Finance.

Această alianță cu un mare banker francez - Credit Lyonnais - are drept scop dezvoltarea lui Thomson CSF Finance (în prezent Altus Finance), evoluția sub semnul societății Thomson-CSF fiind mai puțin favorabilă în contextul anilor '80.

Seducerea numărului și a valorii marilor contracte la export ale societății Thomson-CSF a condus la reducerea masei financiare administrate de Thomson Credit International începând cu anul 1988. Accentuarea instabilității piețelor financiare a condus filialele bancare ale lui Thomson-CSF Finance să-și dezvolte propriile produse și servicii în special în direcția unei clientele din afara Grupului Thomson iar apropierea sa de o mare bancă comercială internațională este de natură să accelereze acțiunile deja întreprinse în această direcție.

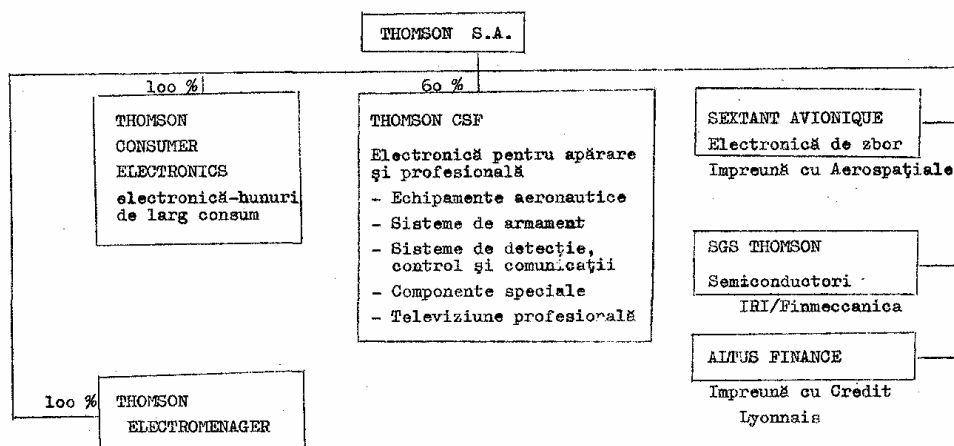
Pentru Credit Lyonnais o participare majoritară la Altus Finance îi permite sporirea gamei de servicii oferite între prinderilor industriale internaționale precum și accesul la o tehnologie financiară printre cele mai performante.

Principalele filiale ale lui Altus Finance și domeniul lor de activitate sunt următoarele:

- Thomson Credit International - care are drept obiect de activitate gestiunea riscurilor monetare de schimb și a dobânzii, prețurilor și taxelor aferente contractelor de export iar prin filialele TCI Compensation realizează operațiunile de compensații comerciale sau economice cerute tot mai frecvent de clienții străini.
- BATIF - care efectuează activități tradiționale de bancă comercială, dar fără rețea de agenți, dezvoltă servicii specializate de gestiune a trezoreriei și patrimoniului întreprinderilor individuale, societăților prestatoare de servicii ca și persoanelor fizice (în special salariaților societății Thomson S.A.).

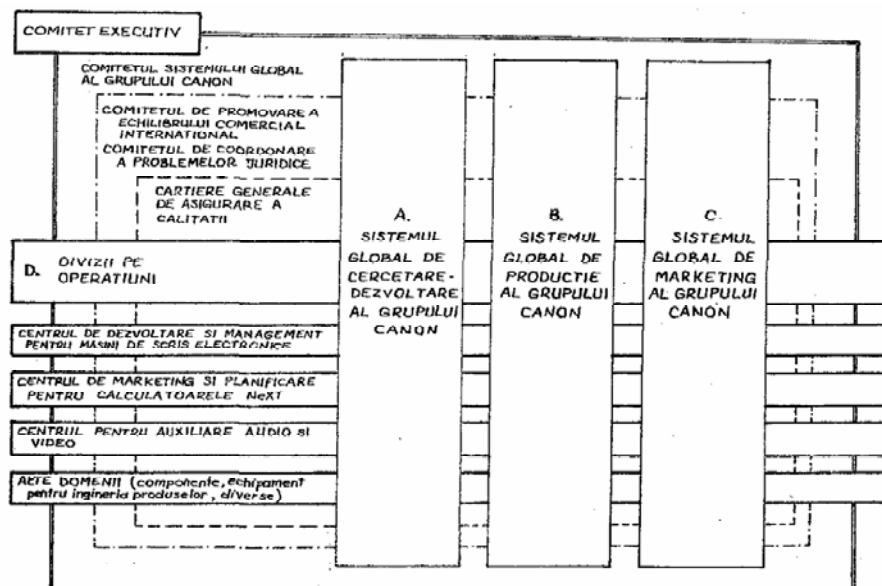
Alianța cu Credit Lyonnais și transformarea lui Thomson-CSF Finance în Altus Finance au necesitat o reală reorganizare a activităților și funcțiunilor în cadrul Grupului Thomson S.A. Gestiunea curentă a trezoreriei și finanțelor proprii este realizată de Direcția Financiară a grupului, concomitent cu operațiunile de dezvoltare externă, iar Altus Finance asigură realizarea serviciilor financiare necesare unei bune derulări a contractelor de export ale societății Thomson-CSF, deci gestionează fluxul trezoreriei în devize.

Anexa 8 – Societățile comerciale componente ale grupului Thomson SA



Sursa: Thomson-CSF, Rapport Annuel 1989, pag.2

Anexa 9 – Grupul Canon



Sursa: The CANON story 1990/91

A. Sistemul global de cercetare-dezvoltare al grupului CANON

Cartiere generale pentru cercetare-dezvoltare

- Centrul pentru proiecte viitoare
- Centrul de cercetare Canon
- Centrul pentru dezvoltarea componentelor
- Centrul de cercetare pentru sisteme informaționale

Centrul de promovare a proiectului "E"

Cartiere generale pentru strategia în domeniul software

Cartiere generale pentru activitățile din domeniul software

- Centrul pentru inginerie de sistem
- Centrul de dezvoltare pentru interconexiuni
- Centrul de dezvoltare a pieței sistemelor de echipamente de birou
- Cartiere generale pentru legislație și drepturi de proprietate intelectuală ale corporației

(Centre de cercetare-dezvoltare pe grupe de produse)

- Centrul de ingineria costurilor pentru echipamente de birou
- Centrul de dezvoltare și încercare a produselor în domeniul echipamentelor de birou
- Centrul de dezvoltare pentru mașini de reprodus
- Centrul 1 de dezvoltare a echipamentelor periferice

- Centrul 2 de dezvoltare a echipamentelor periferice
 - Centrul 3 de dezvoltare a echipamentelor periferice
 - Centrul de dezvoltare a calculatoarelor și sistemelor de calculatoare
 - Centrul de dezvoltare în domeniul procesoarelor de cuvinte și editoarelor de texte
 - Centrul de dezvoltare a sistemelor de telecomunicații
 - Centrul de dezvoltare a produselor din domeniul micrografiei
 - Divizia de cercetare-dezvoltare în domeniul produselor informatice personale
 - Centrul 1 de dezvoltare în domeniul produselor finite
 - Centrul 2 de dezvoltare în domeniul produselor finite
 - Centrul de dezvoltare în domeniul memoriilor și afișării
 - Centrul de dezvoltare în domeniul cartușelor compacte
 - Centrul de dezvoltare a produselor fotografice
 - Centrul de dezvoltare a proiectelor în domeniul produselor fotografice
 - Centrul de dezvoltare a aparaturii video
 - Centrul de dezvoltare a produselor video
 - Divizia de dezvoltare a tehnologiei producerii lentilelor
 - Centrul de dezvoltare a echipamentului de producere a semi-conductorilor
 - Divizia de dezvoltare a echipamentelor de emisie
 - Divizia de dezvoltare a echipamentului medical
- (Filiale de cercetare-dezvoltare)
- Canon Information Systems, Inc. (America de Nord)
 - Canon Research Centre Europe Ltd. (Europa)

B. Sistemul global de producție al grupului CANON

Cartiere generale de conducere a producției

- Centrul de planificare a producției
- Centrul de conducere în domeniul materialelor și aprovizionării
- Laboratorul de cercetare în domeniul ingineriei producției

(Unități ale companiei Canon Inc.)

- Uzina Toride
- Uzina Ami
- Uzina Chemical Products
- Uzina Ueno
- Uzina Kagahama
- Uzina Fukushima
- Uzina Utsonomiya
- Uzina Utsonomiya Optical
- Divizia de producție a echipamentului de emisie

- Divizia de producție, a echipamentului medical
(Filiale de producție)

în Japonia

- Canon Electronics Inc.
- Copyer Co., Ltd.
- Canon Precision Inc.
- Canon Seiko Co., Inc.
- Oița Caaon Inc.
- Dai-ichi Seiki Kogyo Co, Ltd.
- Caaon Chemical Co., Inc.
- Canon Components Inc. - Nagahama Canon Inc.

în America de Nord

- Canon Business Machines Inc.
- Canon Virginia Inc.
- SouthTech Inc.

în America de Sud și Centrală

- Canon Business Machines Mexieo S.A. de C.V. în Europa
- Canon Giessen GmbH
- Canon Bretagne S.A. în Asia
- Canon Inc., Taiwan
- Canon Dalian Business Machines Inc.
- Canon Zhuhai Inc.
- Canon Opto (Malaysia) Sdn., Bhd.

C. Sistemul global de marketing al grupului CANON

(Filiale de marketing și companii asociate) în Japonia

- Canon Sales Co., Inc.
- Canon System Eiken Co., Inc. - Canon Software Inc.
- Canon Copyer Sales Co., Ltd.
- Nippon Typewriter Co., Ltd.
- Canotec Co., Ltd.
- Canon Trading Inc. în America de Nord
- Canon USA Inc.
- Canon Canada Inc.
- MCS Business Machines Inc.
- Astro Office Products Inc.
- Ambassador Office Equipment Inc.

în America de Sud și Centrală

- Canon Latin America Inc.
- Canon Panama S.A.
- Canon do Brasil Industria e Comercio Limitada

- Canon Latinoamerica de Mexico S.A, de C.V. în Europa
- Canon Europa N.V.
- Canon S.A./A.G.
- Canon (UK) Ltd.
- Canon France S.A.
- Canon Italia S.p.A.
- Canon Deutschland GmbH
- Canon Svenska AB
- Canon Business Machines Nederland N.B./S.A.
- Canon Benelux Foto B.V.
- Canon Ges.m.b.H
- Oy Canon AB
- Canon Business Machines Belgium N.V./S.A.
- Canon Espana S.A. în Oceania
- Canon Australia Pty., Ltd.
- Canon Business Machines (NZ) Pty., Ltd. în Asia
- Canon Singapore Pte., Ltd.
- Canon Bong-Kong Trading Co., Ltd
- Canon Marketing (Malaysia) Sdn. Bhd.
- Canon Marketing Service Pte., Ltd.

D. Divizii pe operațiuni

Operațiuni	Componentă divizie	Domeniu de activitate
1	2	3
Aparate de reprodus	Grupul 1 Grupul 2 Grupul 3	Aparate de reprodus NP/PC/FC Aparate de reprodus color cu laser Aplicații pentru aparate de reprodus
Echipamente periferice	Grupul 1 Grupul 2 Grupul 3	Aparate de copiat cu fascicol laser Aparate de copiat cu jet de bule Discuri magneto-optice
Sisteme de activități	Grup sisteme de calculatoare Grup procesoare de cuvinte și editoare de texte Grup de sisteme pentru telecomunicații	Calculatoare personale/de birou Procesoare de cuvinte japoneze și sisteme de editare texte Transmițătoare facsimil/ecipament telefonic/sisteme informaționale
Sisteme informaționale	Grup produse micrografice Grup produse informatice personale	Produse micrografice/sisteme îndosariere electronică Produse informatice/calculatoare personale
Produse chimice	Grupul 1 Grupul 2 Grup memorii și afișare Grup cartușe compacte	Toneri/membrane fotosensibile Cerneală/capete de imprimare pentru jet cu bule Afișare cu cristale lichide Cartușe aparate de reprodus și aparate de copiat cu fascicol laser
Aparatură foto și video	Grup produse foto Grup aparatură video Grup produse video	Aparatură foto SLR și compactă Sisteme video Video Camcorder 8 mm

1	2	3
	Grup lentile	Lentile pentru SLR/echipament video/proiecții TV
Produce optice	Grup echipament pentru fabricare semiconductori	Echipament semiconductori/echipament de măsurare
	Grup echipament de emisie	Lentile TV/echipament de emisie
	Grup echipament medical	Echipament cu raze X/oftalmologic/de vizualizare

Anexa 9a – Grupul Canon – societățile componente

Denumirea companiei	Tara	Anul înfiin- țării	Număr sala- riați	Domeniul de activitate
1	2	3	4	5
Filiale de cercetare-dezvoltare				
Canon Research Centre Europe Ltd.	Regatul Unit	1988	10	Limbaje pentru calculatoare, software specializat
Canon Information Systems Inc.	S.U.A.	1990	37	Echipament de calcul și birou, software de sistem și aplicații
Filiale de producție				
în Japonia				
Canon Electronics Inc.	Japonia	1954	1799	Cercetare-dezvoltare, elemente pentru aparatură foto și video, aparate de copiat cu fascicol laser, micrografie, capete magnetice, floppy-discuri
Copyer Co., Ltd.	Japonia	1945	669	Cercetare-dezvoltare, aparate de reproduc, produse chimice
Canon Precision Inc.	Japonia	1952	223	Componente turnate de precizie, micro-motoare
Canon Seiko Co., Inc.	Japonia	1950	609	Componente turnate din materiale plastice, tuburi electronice
Oita Canon Inc.	Japonia	1982	405	Aparate foto SLR, aparate foto compacte
Dai-ichi Seiki Kogyo Co., Ltd.	Japonia	1953	792	Cercetare-dezvoltare, aparate de reproduc, elemente și accesorii pentru aparate de reproduc
în Asia				
Canon Chemical Co., Inc.	Japonia	1954	339	Cilindri pentru aparate de reproduc, componente din cauciuc
Canon Components Inc.	Japonia	1984	559	Cercetare-dezvoltare, circuite imprimate, componente de înaltă tehnologie, circuite integrate hibride
Nagahama Canon Inc.	Japonia	1988	313	Aparate de copiat cu fascicol laser, produse chimice
Canon Inc., Taiwan	Taiwan	1970	1337	Cercetare-dezvoltare, aparate foto compacte, micromotoare
Lotte Canon Co., Ltd.	Goreea de Sud	1985	618	Aparate de reproduc, produse chimice
Canon Opto (Malaysia) Sdn. Bhd.	Malaezia	1988	96	Lentile pentru camere video, lentile optice
Canon Dalian Business Machines Inc.	China	1989	-	(In construcție) produse chimice
Canon Zhuhai Inc.	China	1990	-	(In construcție) aparate foto compacte
în Europa				
Canon Giessen GmbH.	Germania	1972	631	Aparate de reproduc, produse chimice
Canon Bretagne S.A.	Franța	1983	536	Aparate de reproduc, produse chimice, aparate de copiat cu fascicol laser, aparate de reproduc în facsimil, mașini de scris electronice
Olivetti - Canon Industriale S.p.A.	Italia	1987	668	Cercetare-dezvoltare, aparate de reproduc
în America de Nord				
Canon Business Machines Inc.	S.U.A.	1971	483	Cercetare-dezvoltare, mașini de scris electronice, aparate de reproduc în facsimil, produse chimice

1	2	3	4	5
Canon Virginia Inc.	S.U.A.	1985	1264	Aparate de reprodus, aparate de copiat cu fascicol laser, produse chimice
South Tech Inc.	S.U.A.	1984	-	(In construcție) componente turnate, presate, elemente de componente
<u>În America de Sud și Centrală</u>				
Canon Business Machines Mexico S.A. de C.V.	Mexico	1988	87	Circuite imprimate
<u>Filiale de marketing și companii asociate</u>				
Canon Sales Co., Inc.	Japonia	1966	4538	Toate produsele
Canon System Eiken Co., Inc.	Japonia	1974	1440	Echipament de birou
Canon Software Inc.	Japonia	1974	500	Software pentru calculatoare
Canon Copyers Sales Co., Ltd.	Japonia	1980	2870	Aparate de reprodus
Nippon Typewriter Co., Ltd.	Japonia	1977	1240	Echipament de birou
Canon USA Inc.	S.U.A.	1966	2189	Toate produsele
Canon Canada Inc.	Canada	1972	336	Toate produsele
MCS Business Machines Inc.	S.U.A.	1971	614	Echipament de birou
Astro Office Products Inc.	S.U.A.	1974	527	Echipament de birou
Ambassador Office Equipment Inc.	S.U.A.	1974	321	Echipament de birou
Canon Europa N.V.	Olanda	1982	311	Toate produsele
Canon S.A./A.G.	Elveția	1963	38	Aparate de fotografiat, camere video și TV, management financiar pentru filiale
Canon Benelux Foto B.V.	Olanda	1987	35	Aparate de fotografiat, camere video și TV

1	2	3	4	5
Canon Business Machines Nederland B.V.	Olanda	1973	347	Aparate de reprodus
Canon Svenska AB	Suedia	1970	474	Toate produsele
Oy Canon AB	Finlanda	1980	445	Toate produsele
Canon Business Machines Belgium N.V./S.A.	Belgia	1978	205	Aparate de reprodus, mașini de scris electronice
Canon Deutschland GmbH	Germania	1973	386	Echipament de birou, echipament semi-conductoare
Canon Euro-Photo Handelsgesellschaft m.b.H.	Germania	1977	164	Aparate de fotografiat, camere video și TV
Canon Gesellschaft m.b.H.	Austria	1976	364	Toate produsele
Canon Italia S.p.A.	Italia	1972	359	Toate produsele
Canon España S.A.	Spania	1974	484	Aparate de reprodus
Canon U.K. Ltd.	Regatul Unit	1976	1683	Toate produsele
Canon Scotland Business Machines Ltd.	Regatul Unit	1986	151	Echipament de birou
Canon South-West Ltd.	Regatul Unit	1982	182	Echipament de birou
Symat Business Machines Ltd.	Regatul Unit	1971	133	Întreținere pentru echipament de birou
Canon France S.A.	Franța	1975	1599	Echipament de birou
Canon Photo Vidéo-France S.A.	Franța	1978	115	Aparate de fotografiat, camere video și TV
Selex France S.A.	Franța	1983	24	Aparate de reprodus personale
Canon Latin America Inc.	Panama	1967	113	Toate produsele
Canon Panama S.A.	Panama	1968	48	Toate produsele

1	2	3	4	5
Canon Do Brasil Industria e Comercio Limitada	Brazilia	1974	66	Aparate de reproduc
Canon Latino-America de Mexico S.A. de C.V.	Mexic	1978	171	Toate produsele
Canon Australia Pty. Ltd.	Australia	1973	1132	Toate produsele
Canon Finance Australia Pty. Ltd.	Australia	1988	9	Inchiriere echipament de birou
Canon Business Machines (NZ) Pty. Ltd.	Noua Zeelandă	1989	195	Echipament de birou
Canon Singapore Pte. Ltd.	Singapore	1979	79	Toate produsele
Canon Hong-Kong Trading Co. Ltd.	Hong-Kong	1979	51	Toate produsele
Canon Marketing Services Pte. Ltd.	Singapore	1989	351	Toate produsele
Canon Marketing (Malaysia) Sdn. Bhd.	Malaezia	1986	308	Toate produsele
<u>Alte companii înrudite</u>				
Canon Singapore Engineering Pty. Ltd.	Singapore	1989		Achiziționare de materiale, componente, produse
FastNet Inc.	Japonia	1989		Transmitere informații

Sursa: Canon Fact Book 1990/1991.

Anexa 9b - Grupul Canon – evoluția numărului de salariați

	1980	1985	1986	1987	1988	1989
Total salariați,	21727	33517	35498	37521	40740	44401
din care						
în Japonia	14385	22269	23597	24421	24861	26472
% din total	66,3	66,5	66,5	65,1	61,1	59,6
în America de Nord	1657	3096	3350	3675	4777	5732
% din total	7,6	9,2	9,4	9,8	11,7	12,9
în Europa	3352	5605	5888	6728	7799	8508
% din total	15,4	16,7	16,6	17,9	19,1	19,2
în alte regiuni ale lumii	2333	2547	2663	2697	3303	3689
% din total	10,7	7,6	7,5	7,2	8,1	8,3

Sursa: Canon Fact Book 1990/1991

Anexa 10 - Institutul pentru Reconstrucție Industrială din Italia

Sectorul de stat al industriei italiene este organizat pe patru nivele:

A) Entități statale; Istituto per la Ricostruzione Industriale - IRI; Ente Nazionale Idrocarburi - ENI; Ente Nazionale per l'Energia Elettrica - ENEL;

B) Grupuri financiar-industriale (holdinguri), constituite pe sectoare de activitate sau profile tehnologice asemănătoare;

C) Companii coordonatoare (holdinguri) pe sectoare de activitate;

D) Societăți comerciale (S.A. sau S.R.L.).

Între aceste niveluri există pe verticală legături în ceea ce privește strategia de dezvoltare și financiară.

A) I.R.I. - Institutul pentru Reconstrucție Industrială a fost creat în anul 1933 ca parte principală din Planul de reformă și însănătoșire a economiei italiene, după anii anteriori de recesiune economică.

A fost organizat în anul 1948 ca o corporație publică menită să conducă direct activitatea holdingurilor și să gestioneze acțiunile aflate în numele statului în posesia sa. I.R.I. răspunde în fața Consiliului de Miniștri în ceea ce privește coordonarea activității industriale corespunzător intereselor naționale și indicațiilor guvernului. Astfel, I.R.I.: realizează politica statului în sectoarele pe care le coordonează} este deținător de noțiuni în numele statului în unitățile economice din subordine; aprobă investițiile de capital în alte țări; hotărăște înființarea de societăți mixte în țară sau străinătate; aprobă angajarea suplimentară de personal la propunerea unităților subordonate; stabilește cu aprobarea guvernului ce unități economice se preiau de stat în cazul apariției unor probleme sociale.

I.R.I. controlează circa 1000 societăți comerciale în care lucrează 4% din salariații Italiei (circa 416.000) și realizează 4% din valoarea adăugată, 6% din investițiile de capital fix și 30% din cheltuielile de cercetare-dezvoltare.

B) Grupurile industrial-financiare (holdinguri) constituite pe sectoare de activitate sau profile tehnologice asemănătoare, au următoarele atribuții: coordonează activitatea și politica de dezvoltare a unităților componente; numește conducerea unităților; hotărăște asupra cumpărării de acțiuni ale întreprinderilor particulare din industria orizontală; propune crearea de societăți mixte și investiții de capital în străinătate etc.

La constituire I.R.I. a fost finanțat cu suma de 23,300 miliarde dolari.

Președintele I.R.I. și vicepreședintele sunt numiți de către Consiliul de Miniștri pentru o perioadă de 3 ani.

Comitetul director al I.R.I. este format din:

- președinte;
- vicepreședinte;
- 3 experți financiari și industriali numiți de primul ministru;

- un cenzor de stat;
- directorul general al trezoreriei (bugete);
- directorul general al proprietății statului;
- directorul general pentru industrie;
- directorul general de la marina militară; _
- directorul general din Ministerul Apărării;
- directorul general din Ministerul Muncii și Protecției Sociale;
- un reprezentant al Ministerului Poștelor și Telecomunicațiilor;
- un reprezentant al Ministerului Bugetului și Planificării.

Profitul net anual obținut revine 20% fondului de rezervă curent, 15% fondului special de rezervă, 65% bugetului statului până la returnarea integrală a capitalului primit inițial de la stat (în cazul în care, la propunerea I.R.I., guvernul nu aprobă utilizarea sa pentru acțiuni de dezvoltare).

La încheierea rambursării, cota respectivă din profitul net anual va fi alocată fondului special de rezervă menit să asigure dezvoltarea tehnica și crearea unor noi locuri de muncă, rămânând la dispoziția I.R.I.

Fondul special de rezervă (15%) se utilizează pentru pregătirea managerială a cadrelor din Industrie și a acțiunilor sociale.

Fondul de rezerva curent (20%) se utilizează în principal pentru acoperirea pierderilor ce apar în cursul anului financiar în unele societăți componente.

Funcțiile de conducere sînt:

- președinte;
- vicepreședinte;
- director general coordonator;
- directori generali adjuncți;
- directori centrali (conducători de divizii); - directori de sectoare.

Principalele unități economice componente ale I.R.I. sînt:

1) Bănci

- Banca Comercială Italiană (900 milioane dolari capital, 56,57% din acțiuni deținute de I.S.I.);
- Banca Credito Italiano (700 milioane dolari, 66,4% din acțiuni deținute de I.R.I.);
- Banca di Borna (1 miliard dolari, 87,40% din acțiuni deținute de I.R.I.);
- Banca di Santo-Spirito.

Activitatea acestor bănci reprezintă cca., 17% din operațiunile bancare de pe piața internă și 14% din depunerile totale.

2) Grupuri financiar-industriale (holdinguri)

- Finmeccanica (1,1 miliarde dolari, 99,99% din acțiuni deținute de I.R.I., sector electromecanic și spațial);
- STET (3 miliarde dolari, 65,8% din acțiuni deținute de I.R.I., sector telecomunicații);

- FINMARE (20 miliarde dolari, 99,98% din acțiuni deținute de I.R.I., sector navigație marină);
- ITALSTAT (1,2 miliarde dolari, 99,99% din acțiuni deținute de I.R.I., sector construcții civile, rutiere, autostrăzi);
- sme (400 miliarde dolari, 64,58% din acțiuni deținute de I.R.I., conducerea holdingurilor din sectorul alimentar);
- SOFIN (300 milioane dolari, 100% din acțiuni deținute de I.R.I. societate financiară pentru coordonarea activității holdingurilor din domeniul turismului, serviciilor privind dezvoltarea Italiei de Sud);
- FINSIEL (40 milioane dolari, 83,3% din acțiuni deținute de I.R.I., societate financiară pentru sisteme informatice electronice);

3) Corporații coordonatoare (holdinguri)

- ILVA (fost FINSIDER) - capital social 2 miliarde dolari, 100% din acțiuni I.R.I., profil metalurgie și siderurgie producând 100% din fonta lentă și 55% din oțelul realizat în țară);
- FINCANTIERI - (640 milioane dolari, 99,9% din acțiuni deținute de I.R.I., șantiere navale);
- ITALPIMPIANTI - (260 milioane dolari, 100% din acțiuni deținute de I.R.I., furnizor general pentru obiective industriale "la cheie");
- ALITALIA (800 milioane dolari, 84,9% din acțiuni deținute de I.R.I., linii aeriene);
- R.A.I. - T.V. (100 milioane dolari, 99,5% din acțiuni deținute de I.R.I., radio-televiziune).

Veniturile I.R.I. în anul 1989 au fost de 30 miliarde dolari, din care 8 miliarde dolari la export, provenind din: produse manufacturiere 62%, servicii 33% și activități de construcții 5%.

Grupuri financiar-industriale - FINMECCANICA - holding în cadrul I.R.I. activând în domeniul tehnologiilor de vârf în sectoarele energetic, aviație, transporturi. Are în componență 4 holdinguri coordonatoare de sector:

- ALENIA - în sectorul aerospațial, sisteme electronice de apărare și sisteme de automatizare industrială;
- ELSAG - în sectorul aerospațial, sisteme electronice de apărare și sisteme de automatizare a sistemelor industriale și sector biomedical;
- ST - microprocesoare, microelectronică (50% din capital deținut de Italia și 50% de Thomson-Franța);
- ANSALDO - în domeniul energetic, protecția mediului, transporturi.

Finmeccanica este un grup financiar-industrial de tip holding, având sarcini strategice și de gestiune financiară.

Cin totalul de 74.000 salariați 8.000 lucrează în străinătate iar aparatul propriu este de cca 200 persoane fiind format în special din cadre de înaltă calificare.

Cifra de afaceri în anul 1990 a fost de cca 10 miliarde dolari, din care 10% este destinată pentru cercetare și dezvoltare tehnologică.

Ponderea în cifra de afaceri a domeniilor de activitate a fost de 34% pentru aerospațiale, 22% pentru energetică și protecția mediului, 14% pentru mijloace electronice de apărare, 13% pentru sisteme industriale și de automatizare, 7% pentru transporturi, 7% pentru microelectronică, 3% pentru biomedical și altele.

Finmeccanica întocmește programele de dezvoltare strategică pe perioade de 4 ani, având la bază planurile anuale ale societăților componente și le actualizează anual în funcție de realizările anului precedent și obiectivele strategice nou apărute, rămânând astfel în permanență planuri glisante pe perioade de 4 ani. Aparatul propriu este constituit din 7 departamente:

1. studii, strategie și programe (20 persoane), asigură strategia de dezvoltare industrială și tehnologică, programele de dezvoltare strategică pe 4 ani;
2. controlul financiar și planificare (50 persoane), verifică și aprobă planurile anuale din punct de vedere financiar și economic, precum și investițiile, pornind de la indicațiile strategice ale primului departament (denumit creierul societății);
3. finanțe și administrație (15 persoane);
4. relații publice și relații economice internaționale (30 persoane);
5. management - legislație și activități generale (40 persoane);
6. resurse umane și organizare (40 persoane);
7. oficiul AMERICA (3 persoane), coordonează activitatea pe continentul american.

Holdingul are un președinte, un administrator delegat, un director general, 6 directori centrali, 15 directori adjuncți, 50 șefi de compartimente, 50 de salariați operativi și personal de deservire.

Finmeccanica deține majoritatea acțiunilor la cele 4 holdinguri menționate.

Activitatea cu caracter strategic a lui Finmeccanica se referă la:

- strategia pe termen lung privind dezvoltarea sau reducerea activității unui sector;
- strategia operativă, constând din închiderea parțială a unor unități, deschiderea de unități noi, raționalizarea producției.

Raportul între Finmeccanica și societățile componente este pur strategic și se realizează prin controlul asupra plaiurilor operative ale acestora.

Planurile anuale și investițiile necesare, se stabilesc la nivelul fiecărei societăți, iar Finmeccanica le centralizează și stabilește planul grupului în raport de fondurile proprii și finanțările disponibile.

Finmeccanica analizează planurile societăților componente în sensul evaluării eficienței acestora și a încadrării în strategia generală a grupului și a țării. Politica industrială este făcută de ministerul industriei și ministerul participării de stat pe baza propunerilor grupurilor industriale.

Guvernul are obligația să asigure protecția industriei naționale în funcție de planurile strategice de dezvoltare națională.

Instrumentul principal de protecție a industriei naționale este comanda publică care în concepția strategică a I.R.I. trebuie să contribuie la creșterea nivelului tehnic al producției, respectiv al competitivității pe plan extern.

O atenție deosebită este acordată cercetării fundamentale aflată în responsabilitatea directă a holdingurilor, fiind cuprinse în această activitate peste 6.000 persoane și alocându-se 10-12% din totalul vânzărilor.

În stabilirea strategiei generale se are în vedere:

1. selectarea sectoarelor, urmărindu-se în principal: concentrarea asupra anumitor sectoare și afaceri; obținerea de poziții în vârful ierarhiei mondiale pe anumite segmente industriale; obținerea unui control direct sau indirect asupra unor societăți concurente, mergându-se în unele cazuri până la închiderea acestora;
2. internaționalizarea afacerilor nu numai în sensul creșterii exportului și al înființării unor companii proprii sau mixte pe teritorii Străine, folosind forța de muncă din țările respective;
3. tehnologii noi.

C) Companii coordonatoare pe sectoare

ANSALDO-Corp. a fost creat ca un centru (holding) de orientare, coordonare și control al activității operative în sectoarele de care se ocupă.

În particular, acesta realizează:

- definirea strategiei în cadrul sectoarelor proprii;
- urmărirea și controlul modului de aplicare a acesteia;
- asigurarea resurselor necesare desfășurării activității;
- realizarea nemijlocită a anumitor operațiuni de importanță strategică deosebită;
- îmbunătățirea sistemului de organizare. ANSALDO-Corp. este organizată pe o structură tip corporația începând cu data de 30.01.1991.

Conducerea corporației este formată din:

- președinte;
- vicepreședinte și administrator delegat;
- director general pentru gestiune;
- director general pentru industrie.

ANSALDO-Corp. dispune de un capital de cca 400 mil. dolari și are în componența sa 26 de societăți comerciale în Italia și 18 în străinătate.

Cele mai importante societăți, capitalul și domeniul de activitate:

- AERIMPIANTI - 5 mil. dolari, 100% din capital deținut de ANSALDO, companie de inginerie și furnizor general în domeniul instalațiilor de aer condiționant, ventilație industrială, unități energetice de mică capacitate, energii neconvenționale, incinerare reziduuri;

- ANSALDO COMPONENT - 130 mil. dolari, 100% din capital deținut de ANSALDO, fabrici de componente pentru centrale electrice (produce turbine, cazane, generatoare etc.);
- ANSALDO GIE - 90 mil. dolari, 90% din capital deținut de ANSALDO - inginerie, furnizor general servicii, marketing în domeniul termo și hidroenergetic;
- ANSALDO TRANSPORTI - 52 mil. dolari, 51% din capital deținut de ANSALDO, 25% de Finmeccanica, activități în domeniul transporturilor;
- ANSALDO INDUSTRIA - 15 mii. dolari, 100% din capital deținut de ANSALDO - Sisteme industriale și de automatizare pentru obiective complexe.

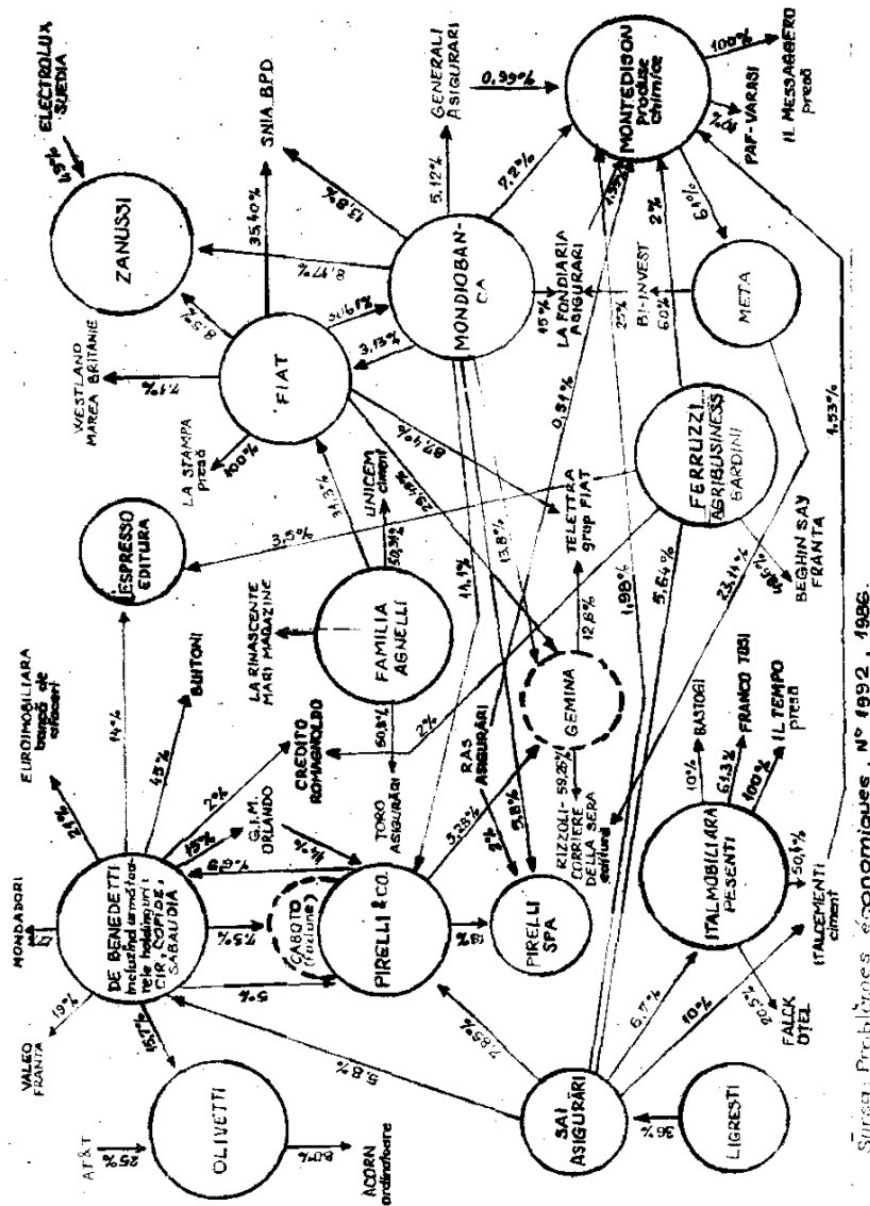
D) Societăți comerciale (SpA)

ANSALDO - SpA sunt societăți operative care acționează într-o anumită arie bine determinată.

Sarcinile lor constau în: realizarea strategiei holdingului, cercetare-proiectare de produse, planificarea activității de producție anuală, realizarea producției.

ANSALDO COMPONENTI (AcO) SpA are ca obiect de activitate; realizarea de cazane energetice, generatoare de abur pentru centrale nucleare, cazane speciale, turbine cu vapori, echipamente pentru sală de mașini etc.

Anexa 11 - Rețeaua participanților dintre marile firme private din Italia



Anexa 12a - Structura sistemului productiv din Japonia

La fel ca și în cazul altor țări dezvoltate cu economie de piață, în structura economiei japoneze coexistă mari grupuri industriale și comerciale alături de un număr foarte mare de întreprinderi mici și mijlocii. În Japonia, pe lângă caracteristicile generale, valabile în cazul tuturor economiilor de piață, se întâlnesc și unele trăsături proprii care îi conferă acesteia o anumită specificitate, rezultantă a tradițiilor culturale și a particularităților dezvoltării economice.

Astfel, în ceea ce privește grupurile industriale, ele pot fi clasificate în mare în trei categorii:

- marile grupuri tradiționale (fostele zaibatsu);
- grupurile "animate" de către o bancă;
- grupurile "animate" de către o întreprindere industrială¹.

Primele două categorii sunt grupuri în care companiile membre au legături cu instituții financiare, nucleul acestora formându-l o mare bancă și o casă de comerț. Ele reprezintă cele șase mari conglomerate din economia japoneză (Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo, Dai-ichi Kangyo, Fuyo și Sanwa), cu activități ancorate în cvasi-totalitatea ramurilor economice, având fiecare o cifră de afaceri cuprinsă între 20 și 30 bilioane yeni (Tabelul nr. 1) împreună, cu alte două grupuri relativ mai mici, dar la fel de diversificate orizontal, formate în jurul băncilor Tokai Bank și Bank of Japan, realizează împreună o cifră de afaceri de 178 bilioane yeni, ceea ce reprezintă circa 17% din vânzările ansamblului firmelor japoneze, capitalul lor de 7,82 bilioane yeni reprezentând peste 20% din fondurile proprii ale tuturor întreprinderilor din țară².

În cadrul celor șase mari grupuri, primele trei (Mitsui, Mitsubishi și Sumitomo) au legături ceva mai strânse între unitățile componente decât celelalte, fiind descendenți ai Zaibatsu, puternicele clanuri financiare care au controlat economia Japoneză până la sfârșitul celui de-al doilea război mondial. Sîe erau controlate prin intermediul unor companii holding. După înfrângerea Japoniei în război, ele au fost dizolvate de către autoritățile americane (fiind considerate ca principali responsabili al militarismului japonez), toate acțiunile societăților lor componente fiind confiscate de către comisia de lichidare. Societățile holding au fost interzise, casele de comerț desființate și a fost pusă în aplicare o drastică legislație antimonopol în vederea împiedicării reapariției unor asemenea conglomerate. Câțiva ani mai târziu însă, politica americană a devenit mai relaxată, legislația antimonopol a fost modificată de mai multe ori astfel încât să se permită din nou participările încrucișate de capital, iar societățile independente care rezultaseră în urma "spargerii" sărilor grupuri s-au regrupat din nou, un rol esențial în acest proces jucându-l băncile, rămase relativ neatinse de

¹ G. Archier, E. Serieyx, *L'entreprise du 3^e type*, Editions du Seuil, 1989.

² *Problèmes économiques*, No. 2134, 19 iulie 1989.

măsurile americane de demonopolizare. Deși chiar și în prezent băncile nu sunt autorizate să aibă într-o întreprindere o participare de capital mai mare de 5%¹, faptul că dezvoltarea industrială postbelică japoneză s-a bazat îndeosebi pe credite bancare a condus la situația în care băncile au fost în măsură să exercite o influență considerabilă asupra întreprinderilor din grupul respectiv.

Tabelul 1
Principalele grupuri industriale japoneze

	miliarde yeni/anul fiscal 1986/87				
	Capital	Benefi- ciu net	Cifra de afaceri	Efectiv (mii persoane)	Originea grupului
Mitsubishi	1610	306	31.017	360	Descendenți ai
Sumitomo	1561	242	32.397	380	vechilor
Mitsui	1000	188	24.878	191	Zaibatsu
DKB	1231	116	32.928	344	Conglomerate
Fuyo	1135	146	25.870	246	noi formate
Sanwa	909	43	22.022	195	după al doilea război mondial

Sursa: Les conglomerats industriels Japonais et leur contribution au "miracle" économique Nippon, în *Problemes économiques*, No.2134, 19 iunie 1989

În prezent, conglomeratele industriale japoneze cu legături financiare strânse între companiile lor au ca nucleu o bancă centrală, desfășoară tranzacții economice prin compania comercială a grupului și au un organ al grupului care stabilește politica acestuia, organ alcătuit din președinții companiilor participante² (24 companii în cadrul grupului Mitsui, 28 companii în cadrul grupului Mitsubishi, 20 companii în cadrul grupului Sumitomo). Companiile membre ale grupului își dețin în mod reciproc acțiunile și au reprezentare încrucișată în consiliile de administrație (Anexa 15). Ele nu sunt însă carteluri dirijate în mod centralizat și nu se afla sub controlul unei societăți holding.

Celelalte trei grupuri (grupul Fuyo cu 29 companii, grupul Sanwa cu 44 companii și grupul DKB cu 47 companii)³ format tot după modelul fostelor Daibatsu. De exemplu, în urma primului șoc petrolier Dai-ichi Kangyo Bank (DES) a trimis mesageri la clienții săi aflați în dificultate pentru ai ajuta, reușind, treptat, să-și creeze o "familie" de întreprinderi aparținând diverselor sectoare de activitate: chimie, asigurări, automobile, mașini agricole, articole foto etc.

¹ *Op. cit.*

² Nanta Sasaki, *Management and Industrial Structure in Japan*, Pergamon Press, 1990.

³ *Business Week*, September 24, 1990.

Nucleul grupului este deci de asemenea format dintr-o bancă "animatoare" și o companie comercială, iar întreprinderile componente aparțin unei diversități la fel de mari de ramuri ca și prima categorie de grupuri, însă legătura financiară este relativ mai slabă.

Fiecare dintre aceste șase grupuri include cvasi-totalitatea ramurilor, fiecare grup fiind o "subeconomie", reproducere în mic a întregului, ceea ce duce la situația ca într-o ramură să existe cel puțin șase mari companii care concurează între ele (de exemplu, "curșa" anuală în ceea ce privește vânzările între Mitsubishi Corporation și Mitsui & Co.). O asemenea concurență precum cea dintre cele două mari case de comerț duce la concurență generalizată între marile grupuri industriale (concurență care s-a desfășurat mai întotdeauna pentru volumul vânzărilor, maximizarea vânzărilor dominând maximizarea profitului), ceea ce, după unii autori reprezintă cel mai important factor al renașterii rapide și al creșterii economiei japoneze postbelice¹.

A treia categorie de grupuri, sunt cele animate de o întreprindere producătoare, formate din numeroase companii membre (Nippon Steel Group, Hitachi Group, Tokyo Shibaura (Toshiba) Electric Group, Nissan Group, Toyota Group, Matsushita Group etc.), foarte multe dintre ele pornind de la mici ateliere au ajuns în prezent mari întreprinderi multinaționale. De exemplu, la mijlocul anilor '80, 666 de societăți formau familia grupului Nippon Steel Corporation (NEC), dintre care 60 societăți - pilot, responsabile ale politicii grupului, 127 societăți de rangul al doilea și 479 societăți de rangul al treilea. Societățile sunt legate prin participarea la capital, ponderea majoritară deținând-o însă filialele la care participarea la capital este între 0-20%)².

A doua componentă a sistemului productiv japonez, alături de marile grupuri industriale, o reprezintă întreprinderile mici și mijlocii (Tabelul 2). Conform datelor prezentate, aproape 97 % din întreprinderile prelucrătoare au mai puțin de 100 angajați, situație care a rămas neschimbată în ultimii 20 de ani. Dar ceea ce este important este diferența de productivitate (și de salarizare) între micile companii prelucrătoare și cele mari. Astfel, conform aceleiași surse, productivitatea întreprinderilor cu 1-9 salariați, exprimată prin valoarea adăugată, reprezenta în anul 1936 35% din cea a întreprinderilor cu peste 300 salariați; cea a întreprinderilor cu 10-19 salariați reprezenta 43%, cea a întreprinderilor cu 20-99 salariați 50 % și cea a întreprinderilor cu 100-299 salariați reprezenta 67 %. Proporțiile sunt asemănătoare și pentru salarii (deși ceva mai mari). Se evidențiază așadar o structură "duală" a economiei japoneze, coexistând întreprinderi mari, cu productivitate și salarii ridicate și numeroase întreprinderi mici, cu productivitate și salarii reduse.

¹ Naota Sasaki, *Management and Industrial Structures in Japan*, Pergamon Press, 1990.

² G. Archier, H. Serieux, *L'entreprise du 3^e type*, Editions du Seuil, 1989.

Tabelul 2
Distribuția după dimensiuni a întreprinderilor
prelucrătoare din Japonia

Număr de salariați	%				
	1970	1980	1981	1984	1986
Total întreprinderi,	652931	734623	436463	428998	436004
din care cu:					
1 - 9 salariați	73,4	76,0	57,7	56,7	56,7
10 - 19 salariați	13,6	11,3	20,2	20,1	20,0
20 - 99 salariați	10,6	10,8	18,9	19,7	19,7
100 - 299 salariați	1,8	1,4	2,4	2,6	2,7
300 - 999 salariați	0,5	0,4	0,7	0,7	0,7
1000 și peste	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2

Notă: Începând cu anul 1981, s-a renunțat la luarea în considerație a întreprinderilor al căror număr de salariați era mai mic de 4. În consecință, proporția categoriei 1-9 salariați a scăzut de la 76 % în anul anterior la 57,7 % (idem și pentru numărul total de întreprinderi).

Sursa: Naota Sasaki, *Management and Industrial Structure in Japan*, Pergamon Press, 1990

Structura duală se reflectă și în controlul asupra companiilor. Conform unui studiu al Asociației de Cercetare a întreprinderilor mici și mijlocii din anul 1978, 71,9% dintre companiile mici și medii erau raportate ca fiind subcontractanți. În Japonia subcontractarea prezintă o structură piramidală, cu mai multe nivele (ranguri) de furnizori. Firmele achiziitoare au de-a face în mod direct doar cu un grup relativ redus de furnizori de rangul 1. În schimb, aceștia controlează un mare număr de furnizori de rangul 2 ș.a.m.d. Cu cât o firmă se află mai jos în ierarhia furnizorilor, cu atât este mai redus gradul său de "sofisticare" tehnică. De exemplu, în industria automobilului furnizorii de rangul 1 proiectează și produc vehicule întregi, furnizorii de rangul al 2-lea au suficiente cunoștințe pentru a proiecta procese, dar nu și produse, iar furnizorii de rangul 3 au mai puține cunoștințe tehnice. Astfel, compania Toyota avea în 1930, 168 de subcontractanți de rangul 1, 4700 subcontractanți de rangul 2 și 31600 subcontractanți de rangul 3¹. subcontractanții (mai ales cei "marginali") sunt uneori tratați ca "absorbant" ai șocului în caz de recesiune economică. Se exemplu, în cazul sectorului de echipament electric pentru gospodărie, unde raportul

¹ *Managing Suppliers: Incentive Systems in Japanese and U.S. Industry*, în *California Management Review*, Vol. 32, No. 4, 1990.

subcontractării era de 84%, în timpul recesiunii de la sfârșitul anilor '70, aproape 60% dintre subcontractanți au raportat deficite, față de doar 47 % în cazul firmelor mici independente, fapt datorat și strategiilor diferite în timp de recesiune: subcontractanții caută să reducă mai mult costurile, în timp ce independenții se concentrează mai ales pe găsirea unor noi oportunități pe piață. Trebuie însă spus că, în general companiile "părinte" au grijă de subcontractanții lor. Și aceasta deoarece calitatea produsului finit depinde de părțile furnizate de subcontractanți, situație amplificată din ce în ce mai mult de progresul tehnic actual. Astfel, subcontractanții se organizează în diverse asociații sub patronajul companiei părinte, abordând și rezolvând problemele împreună cu aceasta. În acest fel, se ajunge ca menținându-se relații de obicei continue și exclusive între subcontractanți și compania părinte, aceștia să se "integreze" treptat în grupurile lor industriale.

În ceea ce privește rolul statului, datorită existenței marilor conglomerate, dar mai ales sub influența efectelor activității acestora s-a ajuns adesea să se considere "miracolul economic japonez" ca fiind rezultatul unui fel de conspirație între aceste conglomerate și administrația japoneză - așa-numita "Japonia Inc.". Afirmările nu țin însă cont de esența dinamismului creșterii economice japoneze. În primul rând, nu țin cont de concurența extrem de dură din cadrul economiei japoneze, concurență în care primele angajate sunt tocmai marile conglomerate, în al doilea rând, de dinamismul propriu fiecărui grup în parte (generat de structura organizatorică și financiară, de obiectivele pe care le are în vedere fiecare grup și de strategiile aplicate pentru atingerea acestor obiective) și în al treilea rând de existența, capacitatea de adaptare, supraviețuire și inovare a micilor firme pe "umerii" cărora se sprijină la urma urmei întreaga economie. În plus, așa cum apreciază unii autori¹, în decursul dezvoltării economice postbelice a Japoniei rolul statului a fost mai degrabă unul de frână decât de accelerator al creșterii economice, rolul guvernului (îndeosebi prin intermediul M.I.T.I. - Ministerul Industriei și Comerțului Internațional) în direcția implementării politicii industriale fiind în esență acela de a convinge, facilita și încuraja ramurile economice să evolueze în direcția dorită ("dirijare administrativă"); prin intermediul unor contacte și discuții continue între întreprinderile private și asociațiile acestora și organismele guvernamentale.

Intervenția guvernului pe post de promotor al dezvoltării și coordonării economice începe să se facă simțită atunci când în urma "colapsului" unei mari companii industriale sau chiar a unei întregi ramuri de activitate se pot prevedea serioase probleme sociale sau macroeconomice. Chiar și atunci însă, în cele mai multe cazuri, acțiunile întreprinse sunt informele, guvernul luând inițiativa sub diverse forme, *ca de exemplu* acela de aranjare de întâlniri între președinții companiilor implicate (în activitatea de restructurare a unei ramuri sau a unei companii), deosebit de important fiind procesul de obținere a consensu-

¹ Naota Sasaki, *Management and industrial Structure in Japan*, Pergamon Press, 1990.

lui neoficial al acestor companii înainte de începerea propriu-zisă a întâlnirii oficiale¹. Din această cauză, coordonarea guvernamentală este mai ușor de realizat în cazul ramurilor mai concentrate, cu mai puține mari întreprinderi, care dețin "puterea" și mai dificilă în cazul ramurilor mai puțin concentrate, în care coexistă mai multe companii dintre care nici una nu este suficient de puternică pentru a deține controlul asupra celorlalte, dar nici suficient de slabă pentru a fi total acaparată de alte firme. În această situație, pentru a întreprinde acțiuni pozitive în direcția restrukturării ramurii, măsurile guvernamentale pot îmbrăca forma legislativă obligatorie, esența acestora fiind arătată de cartelul de recesiune, legalizat în 1953. Legislația anti-monopol japoneză permite asemenea carteluri în anumite condiții: "Trebuie să existe un dezechilibru extrem între ofertă și cerere astfel încât: prețul mărfii poate eventual să forțeze companiile să părăsească ramura de activitate și este imposibil să se înlăture dificultățile prin raționalizare. În plus, cartelul trebuie să nu prejudicieze în mod nejustificat interesele consumatorului și ale întreprinderilor "înrudite" și intrarea, la fel ca și ieșirea din cartel nu trebuie să fie restricționată nerațional"². El este acceptat ca o măsură temporară de urgență pentru soluționarea unei situații de criză, dar nu și pentru o perioadă îndelungată, deoarece nu duce decât la perpetuarea unui dezechilibru structural în cadrul economiei, protejând și menținând ramuri care și-au pierdut avantajul comparativ și a căror producție este inefficientă pentru economie.

¹ Op.cit.

² Ibidem.

Anexa 12b - Sistemul productiv din S.U.A.

La începutul anilor '80 existau cea 16 milioane de întreprinderi; organizate sub diverse forme și cu o gamă foarte mare de dimensiuni de la giganti, precum General Motors Corporation cu peste 1 milion de acționari, 700.000 angajați și fonduri de 41 miliarde dolari - până la afacerea unui mic vânzător de strada. Din punct de vedere al formei juridice de organizare domină numeric întreprinderile organizate în proprietate individuală (cea 12,3 milioane), urmate de cele organizate sub formă de corporații (2,6 milioane) și cele organizate sub formă de parteneriate (1,3 milioane)¹. Însă din perspectiva profiturilor obținute, pe primul plan se situează corporațiile (235 miliarde dolari - 78,9 % din totalul profiturilor obținute de întreprinderile americane). Se pot evidenția mai multe tipuri de corporații (Tabelul 1). Se poate remarca faptul că doar corporațiile publice și cvasi-publice își negociază acțiunile la bursă, celelalte preferind să se finanțeze din veniturile proprii sau să împrumute de la alte surse. "O corporație ale cărei acțiuni sunt deținute de mai puțin de 500 persoane sau are fonduri din valoare de mai puțin de 1 milion dolari nu este solicitată să-și prezinte situația financiară publicului. Astfel, administratorii unei corporații private sunt siguri de controlul complet asupra operațiunilor".²

Dimensiunea corporațiilor variază și t-a foarte mult ajungând până la corporații uriașe, cu fonduri de miliarde de dolari și care realizează vânzări de peste 1 miliard de dolari (294 corporații în 1982 - cea mai mare dintre ele în acel an, Exxon, realizând vânzări de peste 97 miliarde dolari). Foarte adesea asemenea corporații ajung să domine o întreagă ramură de activitate (cazul industriei petroliere, dominată de 8 mari companii și al industriei aluminiului în care trei companii produceau peste 62 % din producția națională)³.

Modul în care evoluează întreprinderile americane este extrem de mobil, permanent au loc schimbări de lideri, apariții, dispariții, asocieri, fuziuni etc. între companii (indiferent de dimensiune și poziție pe piață). S-au putut remarca astfel în ultimii ani tendințe de concentrare a activității exprimate prin numărul mare de fuziuni de companii, dintre care unele "megafuziuni" - de exemplu, în 1983, fuziunea dintre Philip Morris și Kraft (13,5 miliarde dolari) - determinate de considerente privind instabilitatea economică, strategia industrială (supraviețuirea unor companii aflate în pragul falimentului, ocuparea de noi "nișe" sau mărirea ponderii pe piața unor produse, extinderea aplicațiilor tehnologice ale produselor) sau din voința întreprinzătorilor individuali⁴. Concomitent cu tendințele de concentrare se evidențiază și tendințe de dezintegrare, de reducere a dimensiunii marilor întreprinderi, acestea renunțând la activitățile care sunt cel

¹ D.G. Rachman și M.H. Mescon, *Business Today*, Random House Business Division, 1985.

² *Op. cit.*

³ *Ibidem.*

⁴ *Le mouvement de concentration des entreprises en Europe, et aux Etats-Unis, ses causes et les mecanismes de protection*, în *Problèmes économiques*, No. 2149, 15 nov. 1989.

mai puțin legate de activitatea principală a companiei părinte sau la activitățile care au fost doar marginal profitabile. În urma dezintegrării apar companii autonome: de exemplu Hewlett-Packard este formată din 50 de unități de activitate separate, schimburi similare producându-se și la AT&T, Eastman Kodak și General Electric¹.

Tabelul 1

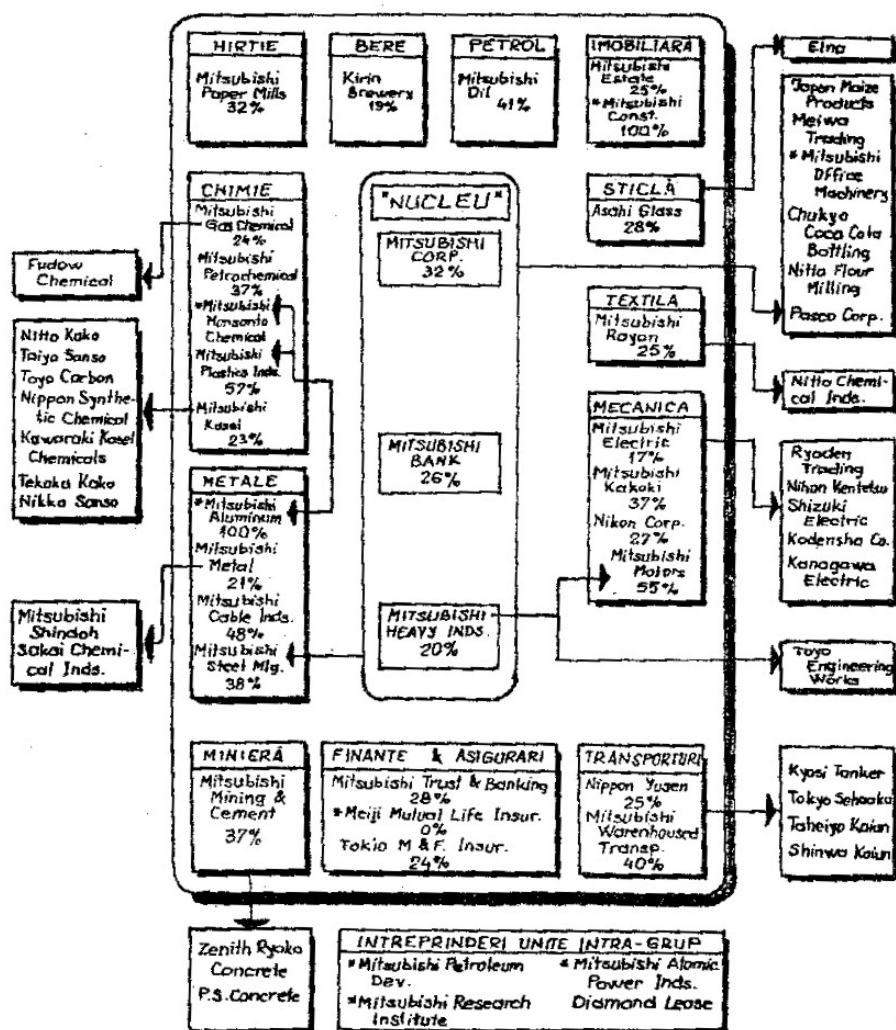
Tipuri de corporații americane

Tip	Definire	Exemplu
1	2	3
Corporație publică	Desfășoară activități pentru a obține profit pentru proprietarii săi - acționarii - persoane sau instituții care dispun de bani suficienți pentru a cumpăra o acțiune. Cursul acțiunilor este stabilit la bursă	General Motors
Corporație privată	Intreprindere orientată spre profit dar cu un număr redus de proprietari și fără piață deschisă pentru acțiunile sale	Gallo Wines
Corporație municipală	La nivelul unui oraș, desfășoară funcții guvernamentale în condițiile drepturilor garantate de stat	New York City
Corporație guvernamentală	"Intreprindere" federală, statală sau locală, care funcționează în beneficiul publicului, toate acțiunile sînt proprietate guvernamentală	Tennessee Valley Authority
Corporație cvasi-publică	Intreprindere aflată parțial în proprietate guvernamentală și parțial în proprietatea investitorilor particulari sau aflată în proprietatea investitorilor dar subvenționată de stat (de obicei o activitate cu mare coeficient de risc dar importantă pentru societate)	Comsat (Communications Satellite Corporation)
Corporație non-profit	Investiție de deservire organizată sub formă de corporație din motive de răspundere limitată	Harvard University
Corporație individuală	Persoane individuale care se înscriu sub formă de corporație pentru a evita impozitele ridicate pe venituri	"Stele" ale filmului, atleți și autori

Sursa: D.G.Rachman și M.H.Mescon, Business Today, Random House Business Division, 1985

¹ *Restructuring of Multinational Corporations and International Competitiveness*, în California Management Review, Vol. 32, No. 1, 1989.

Anexa 13a – Grupul Mitsubishi

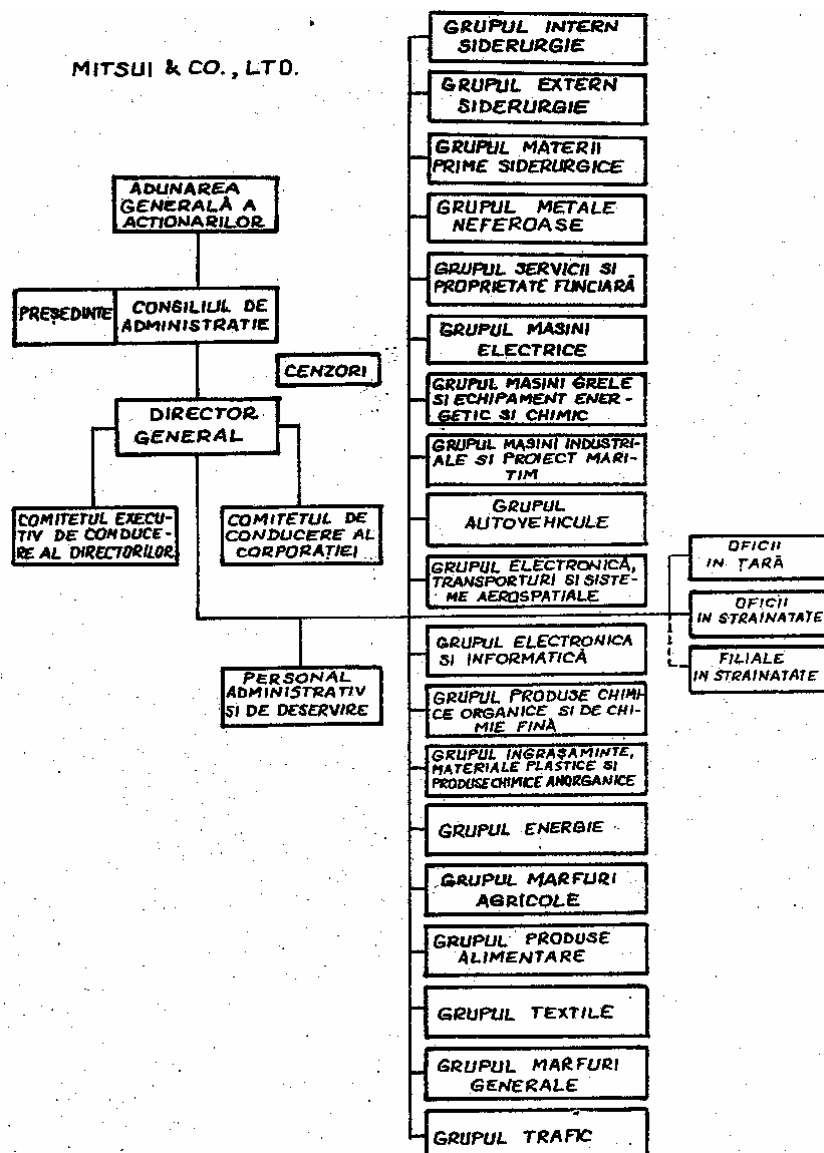


SOCIETATE MAMA → FILIALE/AFILIAȚE

* Societăți necotate

Sursa: Problèmes économiques, N°2134, 1989

Anexa 13 b – Grupuri operaționale



GRUPUL MITSUI

Actualul grup Mitsui este un descendent al marilor grupuri industriale si comerciale de dinainte de cel de-al doilea război mondial (zaibatsu). Înainte de

război, principalele patru zaibatsu sau grupuri legate prin capital, reprezentau circa 24% din capitalurile investite în întreprinderile japoneze, grupul Mitsui reprezentând doar el singur 10%.

După război, la fel ca și celelalte zaibatsu, grupul Mitsui a fost dezmembrat, societatea holding desființată și s-a interzis la mai mult de 100 de persoane care aparținuseră grupului să creeze o societate nouă; de asemenea au fost instituite restricții severe în ceea ce privește eventualele luări de participare în capital ca și a tranzacțiilor intersocietăți. S-au creat astfel o mulțime de societăți independente, dintre care principalele vor supraviețui, directorii lor vor relua progresiv contactele, în general informale profitând de condițiile economice favorabile ("relaxarea" politicii americane, modificarea legislației antimonopol, acțiunea băncilor) se vor readuna la un ioc, recompunând un nou grup Mitsui.

Astfel, în 1950, 27 dintre directorii societăților independente create în urma dizolvării grupului au estimat că ar fi util să se întâlnească în mod regulat, în cursul unor dejunuri de lucru, creând astfel Conferința de luni (Getsuyo-kai), ale cărei scopuri inițiale erau de a organiza strategii de acțiune încrucișate și de a defini imaginea și atribuirea numelui de Mitsui membrilor celor mai importanți ai noii familii reunite prin intermediul Conferinței.

În 1955, președinții celor mai importante 12 societăți ale familiei vor decide formarea unui "grup al voluntarilor" pentru a suscita acorduri și fuziuni. Grupul ia denumirea de Conferința din a doua joi a lunii (Nimoku-kai) și acțiunează pentru orientarea politicii și a relațiilor intersocietăți ale grupului (Tabelul 1). În sfârșit, s-a creat un comitet al directorilor relațiilor publice pentru a coordona promovarea imaginii societăților membre ale familiei. În decursul anilor, societăți importante (ele însele mari grupuri industriale) precum Toshiba și Toyota s-au realăturat familiei; ele participă la activitatea celor trei cluburi de manageri, dar au o relativă independentă față de grupul principal.

Astfel, la mijlocul anilor '80, familia grupului Mitsui reunea 62 de societăți de prim rang, ele singure cu mai mult de 240000 angajați, majoritatea lor antrenând societăți de al doilea rang ș.a.m.d., printr-o "împletire" verticală la nivelul conducerii, astfel încât, alături de "împletirea" orizontală a celor 62 se ajunge la circa 2000 de întreprinderi. Principalele companii aparținând grupului, care sunt membre ale organului de stabilire a politicii grupului (nimoku-kai) au legături strânse cu instituțiile financiare centrate în jurul lui Mitsui Bank (fuzionată din aprilie 1990 cu Taiyo Kobe Bank, formând Jaiyo Kobe Mitsui Bank) și desfășoară tranzacții comerciale cu caseze comerț cu același nume; ele își dețin în mod reciproc acțiunile și au reprezentare încrucișată în consiliile de administrație (vezi exemplul Mitsui Toatsu Chemicals - Tabelul 2). Celelalte aproape 2000 de societăți (fără societățile de rangul 1) se pot repartiza conform unor autori¹ în 4 grupe:

¹ G. Archier, H. Sérieyx, *L'entreprise du 3^e type*, Editions du Seuil, 1989.

-
- întreprinderi finanțate și "animate" în mod direct de către Mitsui Bank;
 - întreprinderi legate prin luări de participare importante ale lui Mitsui Bank sau ale societății Mitsui & Co.;
 - întreprinderi care au în grup nivele de schimb ridicate (fără legături financiare sau cu legături puțin semnificative);
 - întreprinderi legate prin legături variate comune și simultane cu mai multe societăți ale grupului.

Tabelul 1

Principalele companii ale grupului MITSUI, membre ale Nimoku-kai (conferința din a doua joi a lunii) și Getsuyo-kai (conferința de luni)

Industria cimentului

Mitsui Precon Co., Ltd.

Onoda Cement Co., Ltd.

Industria chimică

Daicel Chemical Industries, Ltd.

Denki Kagaku Kogyo Kabushiki Kaisha

Mitsui Petrochemical Industries, Ltd.

Mitsui Pharmaceuticals, Inc.

Mitsui Toatsu Chemicals, Inc.

Comert

Hokkaido Colliery Steamship Co., Ltd.

Mitsui & Co., Ltd.

Mitsui Matsushima Co., Ltd.

Mitsui Koshi Ltd.

Nihon Unisys Ltd.

Toshoku Ltd.

Toyo Menka Kaisha, Ltd.

Construcții

Mitsui Construction Co., Ltd.

Mitsui Harbour and Urban Construction Co., Ltd.

Mitsui Home Co., Ltd.

Mitsui Design Tec Co., Ltd.

Mitsui Wood Products, Inc.

Mitsui Road Co., Ltd.

Sanki Engineering Co., Ltd.

Shin-Nippon Air Conditioning Engineering Co., Ltd.

Energie

General Sekiyu Kabushiki Kaisha Kyokuto Petroleum Industries Ltd.
Mitsui Liquefied Gas Co., Ltd.
Mitsui Oil Co., Ltd.
Mitsui Oil Exploration Co., Ltd.
South East Asia Petroleum Exploration Co., Ltd.

Inginerie

Mitsui Consultanta Co., Ltd.
Toray Engineering Co., Ltd.
Toyo Engineering Corporation

Finante și asigurări

The Mitsui Bank, Ltd.
Mitsui Leasing & Development, Ltd.
Mitsui Mutual Life Insurance Company
The Mitsui Trust & Banking Co., Ltd.
Taisho Marine & Fire Insurance Co., Ltd.
Mitsui Auto Leasing, Ltd.
Mitsui Finance Service Co., Ltd.
Mitsui Fudosan Finance Kabushiki Kaisha

Industria alimentară

Mitsui Norin Co., Ltd.
Mitsui Sugar Co., Ltd.
Nippon Flour Mills Co., Ltd.
Taito Co., Ltd.

Construcții de mașini

Ibiden Co., Ltd.
Ishikawajima-Harima Heavy Industries Co., Ltd.
Mitsui Engineering&Shipbuilding Co., Ltd.
Mitsui Miike Engineering Corporation
Mitsui Miike Machinery Co., Ltd.
Mitsui Seiki Kogyo Co., Ltd.
Showa Aircraft Industry Co., Ltd.
Toshiba Corporation
Toyota Motor Corporation (observer)

Minerit

Mitsui Mining Company, Limited
Suncon. Consultants Co., Ltd.

Metale neferoase

Fujikura Ltd.

Mitsui Aluminium Co., Ltd.

Mitsui Mining & Smelting Co., Ltd.

Nishi Nippon Electric Wire & Cable Co., Ltd.

Industria hârtiei

Oji Paper Co., Ltd.

Proprietate imobiliară

Mitsui Real Estate Development Co., Ltd.

Mitsui Real Estate Sales Co., Ltd.

Taiheiyo Kouhatsu Inc.

Bussan Real Estate Development Co., Ltd.

Industria siderurgică

The Japan Steel Works, Ltd.

Fibre sintetice și materiale plastice

Toray Industries, Inc.

Transporturi

Fuji Kisen Kaisha, Ltd.

Mitsui O.S.K. Lines, Ltd.

Utoku Express Co., Ltd.

Depozitare

The Mitsui Warehouse Co., Ltd.

Mitsui Wharf Co., Ltd.

Alte servicii

M.O. Air System, Inc.

Mitsui Kahko Development Co., Ltd.

Mitsui Knowledge Industry Co., Ltd.

Sursa: Mitsui & Co., Annual Report 1989.

Întreprinderile grupului se află amplasate în aproape totalitatea ramurilor economice (Anexa 13b) - organizarea companiei Mitsui & Co., casa de comerț "animatoare" a grupului), iar participarea în cadrul sectoarelor de activitate noi sau cu tehnologie avansată (telecomunicații, electronică, aerospațiale, biotehnologii etc.) reprezintă un principiu de bază al "filozofiei" economice a grupului.

Indiferent de rangul întreprinderilor, ele aplică politica "centrală" a acestuia, elaborată la nivelul marilor "cluburi" de manageri.

Tabelul 2

**Proprietatea acțiunilor companiei
MITSUI TOATSU CHEMICALS**

a) Proprietari importanți ai acțiunilor companiei

Denumire companie	1973	1987
Mitsui Mutual Life Insurance	3,16	3,32
Mitsui Bank	2,91	3,67
Taisho Marine&Fire Insurance	2,35	2,09
Mitsui Trust&Banking	2,28	3,87
Mitsui&Co.	2,27	2,33
Mitsui Real Estate Development	0,49	-
Mitsui Petrochemical Industries	0,46	-
Mitsui Construction	0,23	-
Mitsui Shipbuilding&Engineering	0,20	-
Mitsui Warehouse	0,18	-
Total	14,53	15,28

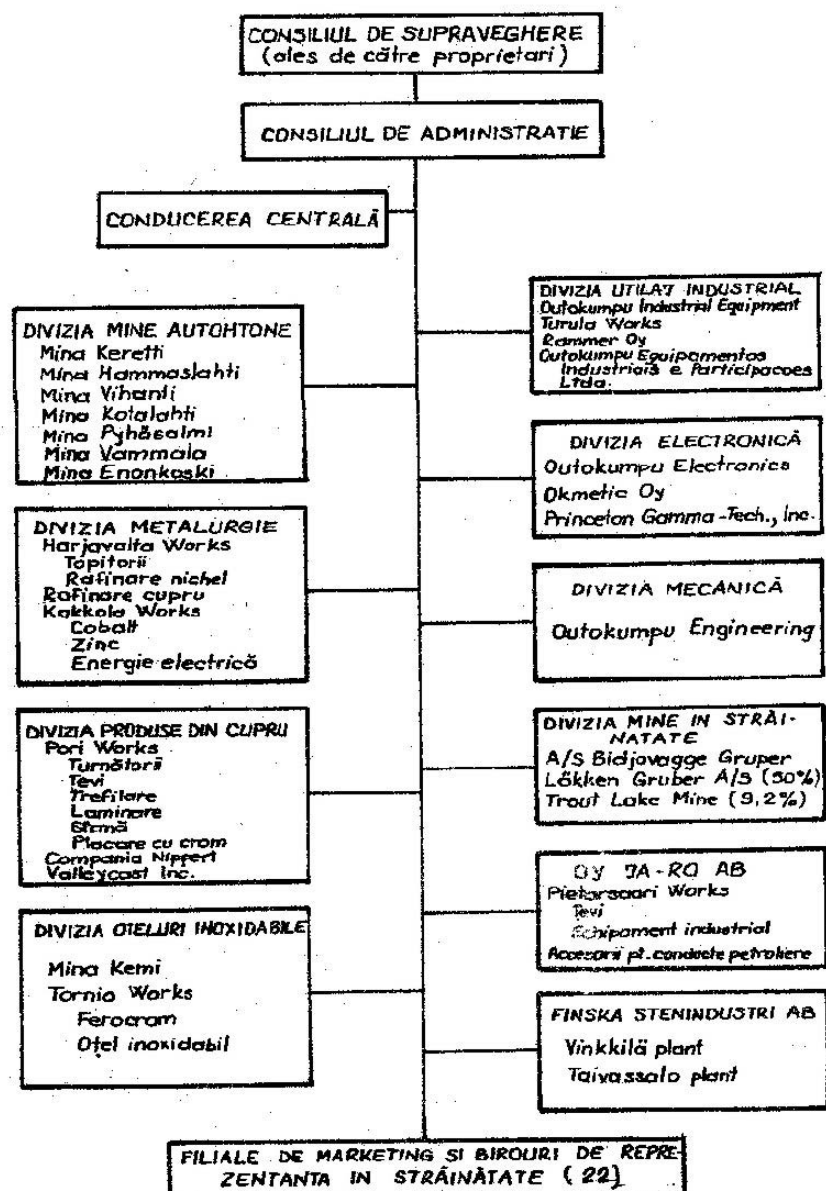
**b) Procente din stocul de acțiuni ale companiilor membre ale
Nimoku-kai deținute de Mitsui Toatsu Chemicals**

Denumire companie	1973	1987
Mitsui Bank	0,59	0,07
Mitsui Trust&Banking	0,72	0,17
Taisho Marine&Fire Insurance	0,51	-
Mitsui Mining	0,42	-
Mitsui Construction	0,53	-
Mitsui Petrochemical Industries	2,47	3,02
Tokyo Shibaura Electric	0,02	0,02
Mitsui&Co.	0,17	-

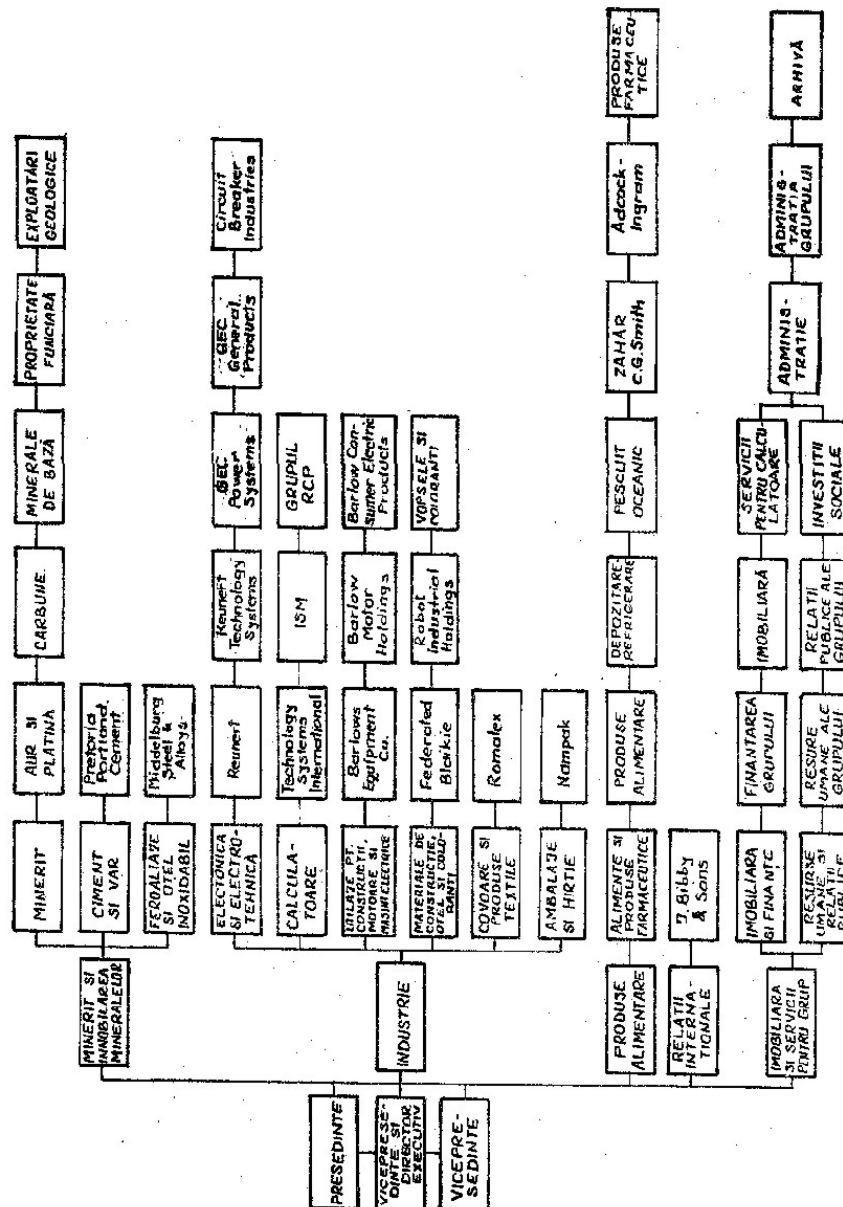
Sursa: Naota Sasaki, Management and Industrial Structure in Japan, Pergamon Press, 1990.

Astfel, după o muncă tenace de câteva decenii, dând dovadă de o deosebită imaginație în ceea ce privește crearea de societăți de talii diferite și ancorate în cele mai diverse domenii de activitate, cu forme de organizare și legături noi între întreprinderi, managerii "familiei" Mitsui s-au dovedit capabili să întoarcă în favoarea lor situația catastrofală imediat postbelică și să creeze un grup Mitsui realmente nou, viabil și orientat spre viitor, capabil, prin structura flexibilă și capacitatea mare de reacție, să supraviețuiască și să se adapteze condițiilor economice din ce în ce mai dure, determinate de progresul tehnic, revoluția informațională și schimbările rapide din mediul politico-economic internațional, grupul poziționându-se astfel încât în perspectivă să atingă o performanță optimă în cadrul noii economii globale ce prinde treptat contur. Actualmente, se apreciază că Mitsui a devenit al doilea grup mondial japonez după Mitsubishi.

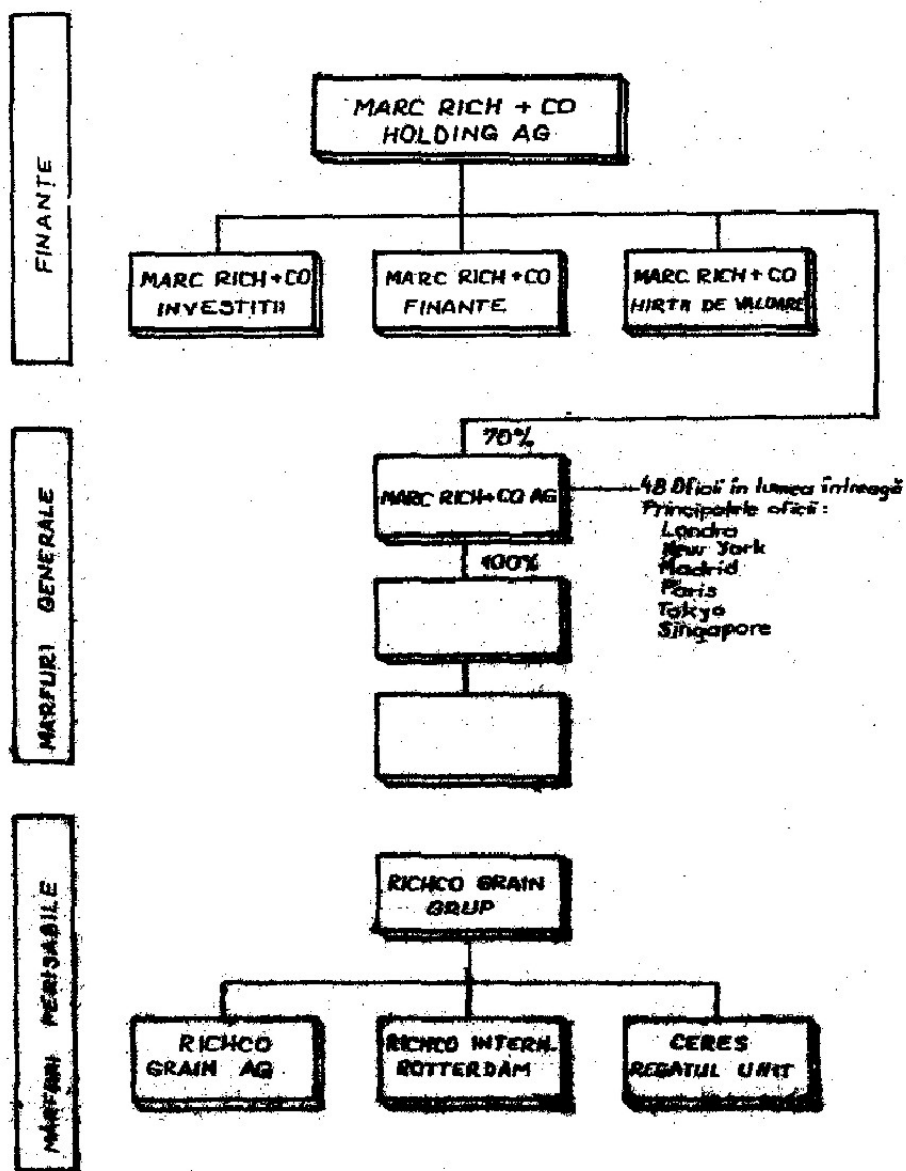
Anexa 14 a – Grupul OUTOKUNPU - FINLANDA



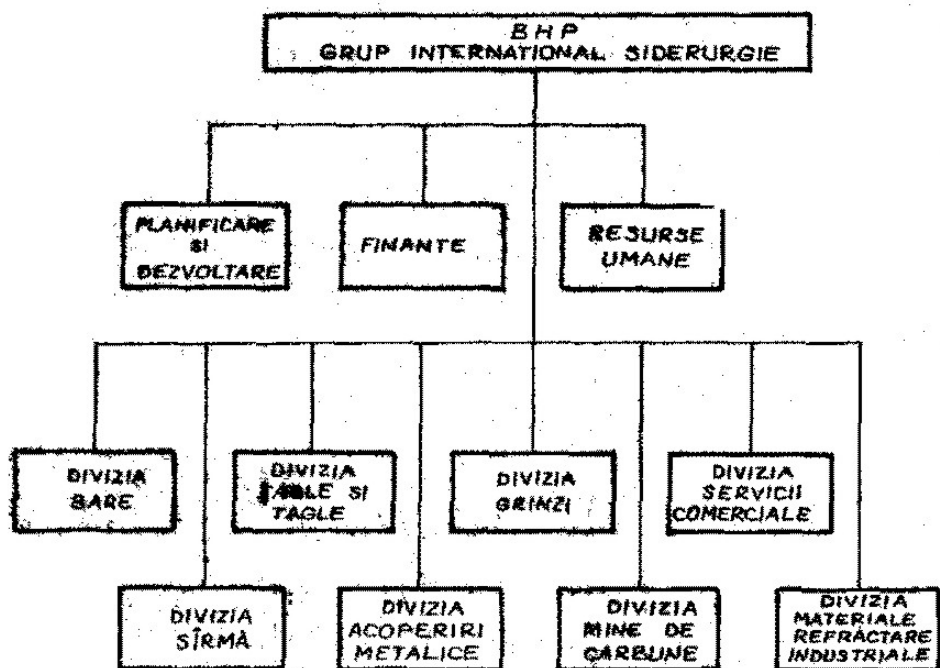
Anexa 14 b – Grupul BARLOW



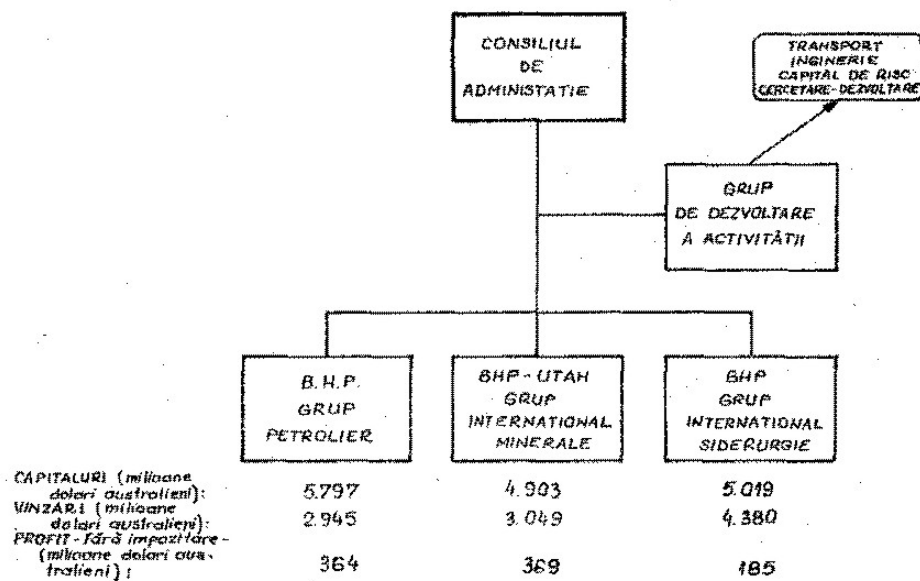
Anexa 14 c – Grupul MARC RICH



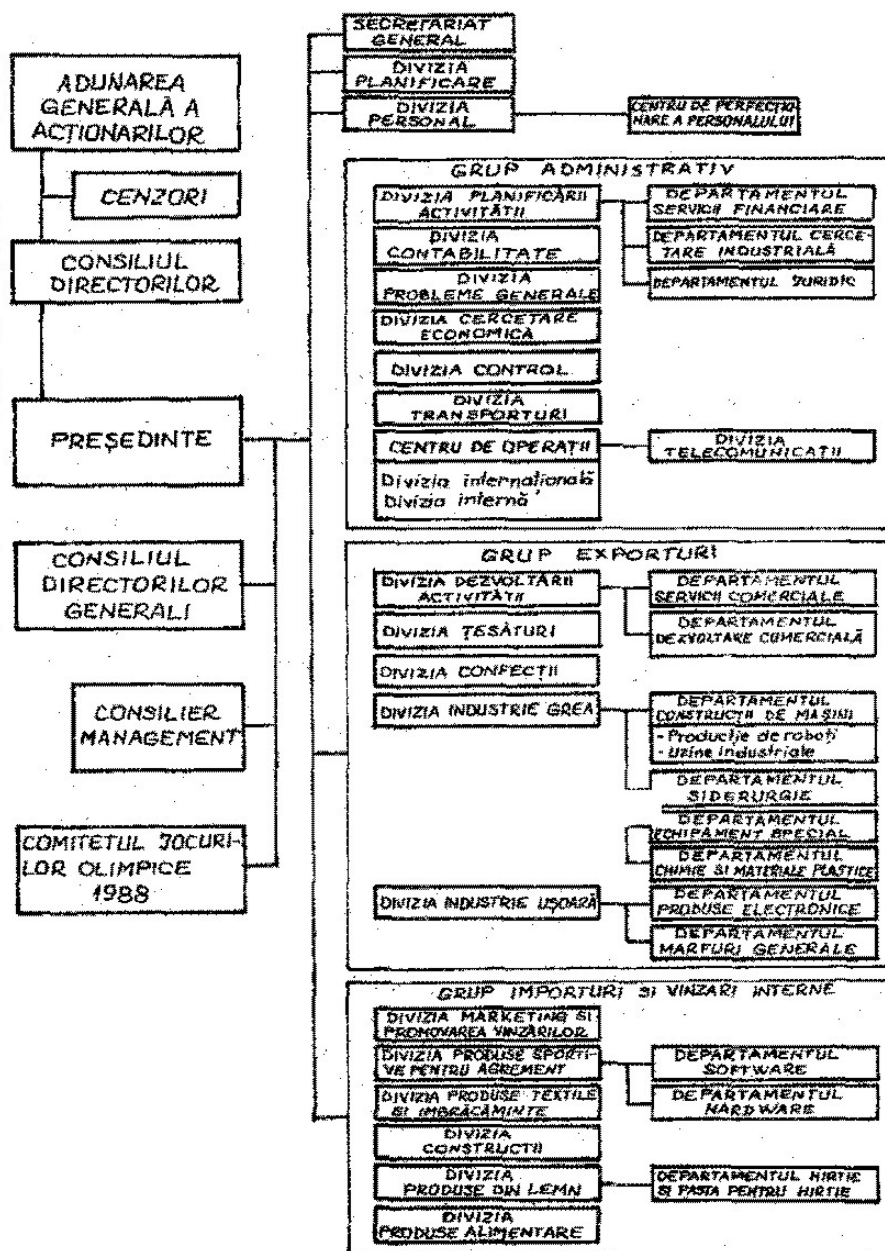
Anexa 14 d – Grupul BHP STEEL INTERNATIONAL



**Anexa 14 c – Societatea BROKEN HILL PROPRIETARY
COMPANY LIMITED (B.H.P.)**



Anexa 14 f – Compania KOLON INTERNATIONAL CORP



Anexa 15 – Gradul de concentrare a industriei în Franța în anul 1984

Nr. crt.	Ramuri ale industriei	Număr de întreprinderi	Număr de salariați	Cifra de afaceri exclusiv taxele (impozitele) - milioane Fr. -	Ponderele primelor 4 întreprinderi (%) în:	
					numărul total de afaceri salariați (col. 3)	cifra de afaceri exclusiv taxele (col. 4)
0	1	2	3	4	5	6
1.	Producerea combustibililor minerali solizi, cocsificarea	25	533e4	14817	99,8	99,1
2.	Producerea petrolului și a gazului natural	129	43994	276267	61,1	68,4
3.	Producerea și distribuția energiei electrice	717	128312	1252e2	99,1	98,0
4.	Distribuția gazului	92	29768	52519	99,5	99,5
5.	Distribuția apei și înalțirea urbană	2e1	286e9	22183	57,3	57,7
6.	Extracția și prepararea minereului de fier	24	3e47	1e03	88,6	85,2
7.	Siderurgie	64	1e2112	84415	55,7	6e,7
8.	Prima transformare a oțelului	227	43119	23911	5e,2	46,0
9.	Extracția și prepararea minereurilor neferoase	33	192e	1e91	77,7	79,6
1e.	Metalurgie, prima transformare a metalelor neferoase	294	58845	72778	43,6	43,0
11.	Producția de minereuri diverse	247	12427	6374	71,2	63,0
0	1	2	3	4	5	6
12.	Producția de materiale de construcții și de ceramică	7792	13e026	6541e	8,5	13,5
13.	Industria sticlei	1e72	59756	27352	34,2	4e,8
14.	Industria chimică de bază	1e37	1199e6	17656e	28,8	29,3
15.	Parachimie	16e9	1126e8	87816	19,5	17,2
16.	Industria farmaceutică	56e	68125	5821e	9,4	1e,6
17.	Turnătorie	652	56597	192e7	28,5	33,4
18.	Prelucrarea metalelor	23448	323912	123683	4,2	6,0
19.	Fabricarea mașinilor agricole	4398	3614e	19382	25,9	32,7
2e.	Fabricarea mașinilor-unelte	1439	482e8	182e2	11,3	16,2
21.	Producerea de echipament industrial	6959	2e4973	1e0369	6,7	13,3
22.	Fabricarea de materiale de administrare pentru mine, siderurgie, geniu civil	1e05	59638	32e72	19,0	24,0
23.	Industria armamentului	23	924e	5645	86,9	78,4
24.	Mașini de birou, echipamente de prelucrare a informațiilor	393	52842	49611	82,2	87,7
25.	Fabricarea materialului electric	2739	2e874e	91556	3e,3	31,1
26.	Fabricarea de material electronic menajer, profesional	3494	247371	123412	28,3	29,5
27.	Fabricarea de echipament menajer	4e3	55941	22659	35,4	32,5
28.	Construcții de automobile, materiale de transport terestru	2199	449345	271777	51,3	59,1

0	1	2	3	4	5	6
29. Construcții navale		772	29453	7876	56,1	47,1
30. Construcții aeronautice		256	115317	98463	61,1	74,8
31. Fabricarea de instrumente, materiale de precizie		6120	71253	27153	17,1	20,1
32. Industria cărții		3722	91183	102586	9,5	6,9
33. Industria laptelui		1181	77117	100995	18,2	17,7
34. Fabricarea de conserve		865	36579	26116	25,8	26,4
35. Pâine, patiserie	40490		126014	42121	2,7	3,0
36. Prelucrarea grâului		2858	60890	80657	19,1	13,7
37. Fabricarea produselor alimentare diverse		1877	72859	84875	27,1	30,7
38. Fabricarea de băuturi și de alcool		2825	53334	49065	20,4	18,7
39. Transformarea tutunului		8	8679	20299	-	-
40. Fire și fibre artificiale și sintetice		26	7482	5435	91,6	94,7
41. Industria textilă		6293	240901	100534	13,2	11,3
42. Industria pielei		3131	31304	11973	8,5	7,7
43. Industria încălțămîntei		1211	65464	20496	17,4	28,3
44. Industria îmbrăcămîntei		16269	186774	57926	3,4	5,0
45. Prelucrarea mecanică a lemnului		8735	84937	34422	9,9	13,2
46. Industria mobilă		18009	87553	30239	5,8	6,3
47. Industria hîrtiei și cartonului		1516	97091	61910	10,7	15,6

0	1	2	3	4	5	6
48. Imprimerie, presă, editură		15078	196345	104461	5,6	7,3
49. Industria cauciucului		681	92292	35744	60,9	58,4
50. Transformarea materialelor plastice		3101	98460	50911	7,3	8,8
51. Industрии diverse (ex. jocuri, jucării, transformarea maseilor plastice)		9904	84737	34191	5,6	6,8

Sursa: Tableaux de l'économie française, 1988, INSEE, Paris, pag.99

**Anexa 16 – Ponderea pe domenii de activitate a stabilimentelor
de 100 salariați și mai mult din Franța**

Domeniul de activitate	Număr de stabili- mente care au 100 salariați și mai mult		Ponderea din totalul salariaților ramurii a celor angajați în stabilimentele care au 100 salariați și mai mult		Numărul mediu de salariați pe un stabiliment care are 100 salariați și mai mult	
	1977	1987	1977	1987	1977	1987
1	2	3	4	5	6	7
Domenii foarte concentrate	1255	1006	91	87	896	728
Combustibili minerali solizi	40	27	98	98	1806	1268
Siderurgia	218	146	98	94	933	724
Autobile	470	409	94	91	1059	799
Petrol și extracția gazului metan	60	47	75	90	533	615
Mineruri și metale neferoase	148	117	85	79	410	394
Sticlă	104	85	86	78	599	495
Construcții navale, aeronautică, armament	195	175	80	77	917	847
Domenii mediu concentrate	3085	2867	74	68	374	327
Parachimie și farmacie	441	434	72	76	296	300
Chimie, fibre sintetice	280	240	84	72	492	390
Material electric și electronic	940	922	80	72	490	405
Hirtie-carton	352	295	73	68	275	237
1	2	3	4	5	6	7
Gume, mase plastice	393	372	73	65	429	346
Piele și încălțăminte	271	199	55	36	240	218
Carne și lapte	408	405	56	35	232	245
Domenii slab concentrate	3557	3885	50	39	264	238
Textile și îmbrăcăminte	1430	849	59	48	242	217
Mecanică	1113	749	61	46	297	250
Turnătorie, prelucrarea metalelor	920	637	54	40	289	244
Alte industrii agroalimentare	588	532	44	39	271	254
Material de construcții	374	234	47	38	245	212
Imprimerie, presă editură	325	268	43	33	279	267
Leam și mobilier	607	403	38	30	217	206
Electricitate, distribuția gazului și apei	205	213	29	28	250	276
Total industrie	9877	7758	65	57	377	334

Sursa: Problèmes économiques nr.2154/20 decembrie 1989, pag.12

**Anexa 17 – Principalele întreprinderi pe sectoare de activitate
din Franța în anul 1986**

Sectoare de activitate	Denumirea firmei	Cifra de afaceri (milioane Fr.)	Număr salariați (mii)
1		2	3
I. Agre-alimentar			
	BSN	33623	42,8
	Cie fin Sucres et Denrées	19909	5,4
	Sodina	14603 ^x	-
	Groupe Socope	13300	4,8
	Union laitière normande	10028	5,9
	Permed-Ricard	10016	10,1
	Source Perrier	9549	8,0
	UNGA	8457	0,9
	Bessier	8338	5,7
	Moët-Hennessy	8051	7,4
II. Chimie			
	Saint-Gobain	77725	140,1
	Rhône-Poulenc	52694	77,2
	Michelin	46327	118,6
	L'Air liquide	20639	26,0
	ODF Chimie	20613	17,3
	Atochem (Elf Aquitaine)	19122	9,8
	Rhône Poulenc Chimie	18912 ^x	16,1
	L'Oréal	18130	26,7
	Lafarge Coppée	16897	20,1
	- Manufacture PSE Pneu Michelin	16243	-
III. Echipament electric			
	CGE	80903	149,0
	Thomson	62198	104,5
	IBM France	36627	22,2

1	2	3
- Thomson CSF	35627	63,0
- Alcatel (CGE)	26895	48,8
Schneider		
- Alsthem-Atlantique (CGE)	23722	33,3
IV. Mécanisme		
Mécanique automobile de l'Est	5864 ^x	5,0
Fives-Lille	5604	8,1
Lille Benoitier et Colombes	4682	4,8
Financière strates	3869	8,4
Pont - à - Mousson (Saint-Gobain)	3384 ^x	5,8
V. Métallurgie		
Usiner-Sacilor	72282	95,0
Péchiney	34667	49,9
Usiner Aciers	16027 ^x	13,3
Imetal	12801	13,8
Vallourec	11947	24,7
VI. Matériel de transport		
Renault	131060	182,5
Peugeot SA	104946	165,1
Automobiles Peugeot	64102	87,4
Aérospatiale	33845	42,9
Automobiles Citroën (Peugeot)	33606 ^x	34,5
Groupe Fiat-France	19363	13,5
- RVI (Renault)	16692	27,4
Avions Dassault-Breast	15606	15,6
VII. Ligne, papier		
Cellulose du Pin (Saint-Gobain)	7890	10,6
Arjomari-Prieux	5232	4,4
VIII. Produits de extraction		
EDF	133850 ^x	124,3
Elf. Aquitaine	119727	76,1
Total Cie Franç des Pétroles	95722	40,3
Gaz de France	49810	28,8
CRD Total France	41963	6,3

1	2	3
Shell Française	36676	7,3
CEA Industrie	3e958	31,9
Esso SAF	25578	3,2
BP - France	235e9	5,8
IX. Textile-imbrăcămintă		
Prouvest	8392	18,e
DMC	6147	12,2
BSF Industrie	4844 ^x	9,8
Chaussures André	4253	9,3

x Cifrele nu sînt consolidate (sumele respective nu sînt incluse în bilanțul societății mamă)

Sursa: Tableaux de l'économie française, 1988, INSEE, Paris, pag.1e7

1) Sectorul de activitate: ansamblul întreprinderilor care execută în principal același tip de produs.

**Anexa 18 – Gradul de concentrare a producției în unele domenii
de activitate din R.F.G. în anul 1984**

Domeniul de activitate	Număr de întreprinderi	Ponderea producției realizate de princi- palii trei produc- tori în totalul pro- ducției industriale a domeniului de activi- tate
Xiare	591	19,9
Băuturi alcoolice	137	32,2
Mașini de cusut	47	49,2
Benzină	16	60,2
Elemente pneumatice	14	60,5
Țigări	11	62,0
Refrigeratoare	18	69,5
Lămpi cu incandescență	28	80,3
Camioane	7	91,3
Mașini de scris	7	99,0
Motorciclete	3	100,0
Metale prețioase	3	100,0

Bursa: Problemes économiques - Nr.2013/25 febr.1987, pag.4

Anexa 19 – Principalii producători de automobile din lume în anul 1987

Principalele state producătoare		Structura pieței naționale (1986) milioane vehicule	%	Firme producătoare	Strategii domi- nante ale întreprin- derilor	Factori de risc
1	2	3	4	5	6	
Statele Unite ale Americii	Producția națională Import	8,2 3,2	72 28	General Motors, Ford, Chrysler	- Modernizare, automatizare - Importanța majoră acor- dată pieței interne (în anul 1985 General Motors 89 % din cifra de afaceri, Ford 75 %, Chrysler 97%) - Importanța majoră acorda- ta piețelor externe pentru Chrysler, care în 1985 realiza 97 % din cifra de afaceri pe piața internă. - Alianțe cu firme japoneze.	- Piața internă să nu asigure nive- lul de desfacere preconizat (dacă în 1978 vânzări- le pe piața SUA reprezentau 48%, în 1986 acestea erau de 41%). - Penetrarea pe piața SUA a pro- ducătorilor japonezi și sud- coreeni). - Penetrarea pe piața externă a firmei Chrysler.

1	2	3	4	5	6	
Japonia	Producția națională Import	3 0,068	97,8 2,2	Unaprezecă pro- ducători. Primii trei sînt Toyota, Nissan, Honda (80% din piață este deținută de aceștia: în 1986, Toyota 46,4 %, Nissan 25,5 %, Honda 9,6 %).	- Lupta se desfășoară pe piețele externe? - Construcția de noi capacități de produc- ție în exterior (SUA, Asia, Europa)	- Reacția de apăra- re a SUA și a statelor europene - Penetrarea pro- ducătorilor sud- coreeni.
R.F. Germania	Producția națională Import	1,9 0,9	67,5 32,5	Grupul Volkswagen, General Motors, Opel Daimler-Benz, Mercedes, Ford, BMW, Porsche.	- Extinderea pieței ex- terne (Volkswagen) - Strategie de crenel în producerea automobile- lor din virful ga- mei (Mercedes, BMW).	- Constrîngerii re- zultate în urma acordurilor per- fectate cu firme japoneze (acor- dul firmei Volkswagen cu firma Toyota, încheiat în iunie 1987 pentru producția de vehicule utilita- re). - Presiunea produ- cătorilor din Asia.

1	2	3	4	5	6
Franța	Producția națională Import	1,2 0,7	53,6 36,4	Grupul Peugeot Renault	- Politică de redresare ² (după creșterea din anii '70 și criza din anii '80) - Handicapul unei redresări tardive; dorința de a fi prezentă în toate gamele de automobile. - Presiunea crescândă a producătorilor asiatici pe toate piețele Europei (3 % din consumul francez provine din importurile de la producătorii japonezi).
Italia	Producția națională Import	1,1 0,7	61,5 38,5	Grupul Fiat (Fiat, Alpha Romeo, Ferrari), Innocenti (Moschetti de Tomaso)	- Redresarea activității pe baza reorientării producției de automobile și pe piețele europene (Fiat). - Riscurile legate de restrângerea activității pe alte piețe, în favoarea pieței europene (în 1985, peste 80 % din exportul firmei Fiat). - Posibilitatea eliminării restricțiilor în ceea ce privește pătrunderea automobilelor japoneze pe piața italiană.
Marea Britanie	Producția națională Import	0,8 1	44 56	Ford, grupul Rover Vauxhall, Opel (General Motors), grupul Peugeot.	- Austin-Rover, cu capital deținut de stat, rămâne grupul național. - Strategie de crenel în producerea automobilelor din virful gamei (Jaguar-Daimler, Rolls-Royce). - Legislația Marii Britanii este puțin restrictivă în ceea ce privește penetrarea firmelor străine pe piața națională (cooperarea Rover-Honda, implantarea unei uzine Nissan). - Reelaborarea unei strategii coerente a grupului Austin-Rover.

1 Relațiile industriale devin tot mai complexe: Hyundai este legată de Mitsubishi, Daewoo de General Motors, Kia aparține în parte firmei Mazda, care, ea însăși, este deținută în parte de Ford Motor.

2 În 1987, firma Renault cedează firmei Chrysler oca sa de participare la American Motors.

Notă: Nu trebuie uitați producătorii din alte țări: Volvo, Saab. De asemenea, producătorii sud-coreeni (260000 unități în 1985, din care 120000 exportate; 1046000 unități în 1990, din care 720000 exportate).

Sursa: Ramses 87/88, Rapport Annuel Mondial sur le Système Économique et les Stratégies, Institut Français des Relations Internationales, Editions Atlas Économica 1987, pag.199

Anexa 20 – Gradul de concentrare a producției pe ramuri ale industriei în S.U.A.

Ramură	Număr de companii	Valoarea totală a livrărilor (mil. dolari SUA)	Pondere în valoarea totală a livrărilor și primelor (%)			
			4 companii	8 companii	20 companii	50 companii
1	2	3	4	5	6	7
Refinare petrol						
A1)	192	91869	30	53	81	94
B2)	252	199337	28	48	76	93
Vehicule cu motor și caroserii						
A	254	76518	93	99	99	99
B	284	70740	92	97	99	99
Industrializarea cărnii						
A	2404	31208	19	37	49	62
B	1658	44854	20	43	61	75
Turnare și oțelărie						
A	395	41998	43	65	84	95
B	211	36824	42	64	82	95
Echipament electronic de calcul						
A	808	12924	44	55	71	85
B	1520	36767	43	55	71	82
Accesorii și subansamble pentru autovehicule						
A	2194	35751	62	70	79	86
B	2000	36293	61	69	77	84
Echipament de comunicații radio și TV						
A	1873	14886	20	33	57	73
B	2083	33032	22	35	57	73
Aeronave						
A	151	14834	59	81	99	99
B	139	28024	64	81	98	99
Ziare						
A	7821	13056	19	31	45	62
B	7520	21276	22	34	49	66
Tipografie comercială, litografie						
A	10964	9360	6	10	17	26
B	17332	19441	6	10	17	24
Produse farmaceutice						
A	655	11459	24	43	73	91
B	584	18998	36	42	69	90
Lapte lichid						
A	1516	13786	18	28	43	60
B	853	10736	16	27	48	66

1	2	3	4	5	6	7
Echipamente și accesorii fotografice						
A	702	9945	72	86	90	94
B	723	17038	74	86	91	94
Băuturi răcoritoare la cutii și sticle						
A	1758	10007	15	22	36	50
B	1236	16808	14	23	39	56
Materiale plastice și rășini						
A	221	10818	22	37	60	87
B	263	15769	22	38	64	89
Aparate de telefon și telegraf						
A	208	7858	...	89	94	98
B	259	13394	76	83	92	97
Pâine, prăjituri și similare						
A	2549	9275	33	40	54	68
B	1869	13143	34	47	60	73
Echipamente de încălzire și refrigerare						
A	731	9638	41	51	67	82
B	730	12390	34	46	65	80
Construcții de mașini						
A	807	12629	47	59	75	86
B	817	11658	42	52	69	81

1	2	3	4	5	6	7
Periodice						
A	2860	6057	22	35	52	67
B	3143	11478	20	31	49	64
Echipament agricol						
A	1068	10282	46	61	70	78
B	1787	10743	53	62	69	77
Produse de toaletă						
A	644	6557	40	56	74	90
B	696	10183	34	49	71	88
Prelucrarea primară a lemnului						
A	6966	10867	17	23	36	49
B	5810	10065	17	23	34	46
Cauciuc și camere auto						
A	121	8971	70	88	97	99
B	108	9340	66	86	98	99
Săpun și detergenți						
A	554	5671	59	71	82	89
B	642	9167	60	73	83	90
Fibre organice, necelulozice						
A	37	6380	78	90	89	100
B	44	8263	77	91	99	100
Turnătorii fontă cenușie						
A	865	7389	34	44	60	73
B	801	6202	23	37	53	69

	1	2	3	4	5	6	7
Tipografie comercială, texte							
A		14375	4284	14	19	25	31
B		10211	5504	7	10	16	24
Rachete ghidate și vehicule spațiale							
A		20	5314	64	94	100	x ³⁾
B		86	2302	71	96	100	x

1) A - 1977

2) B - 1982

3) x - neaplicabil

Sursa: Statistical Abstract of the United States, 1988,
pag. 707

Anexa 21 – Numărul întreprinderilor industriale din Olanda pe ramuri

Ramura		Număr de întreprinderi	Număr angajați	Număr mediu de angajați pe o întreprindere	Valoarea producției (mil.guldeni)	Valoarea adăugată (mil.guldeni)
1		2	3	4	5	6
Total industrie prelucrătoare	A ¹⁾ B ²⁾ C ³⁾	5543 5476 5600	737778 748856 755224	133 136 135	269089 240259 237199	65515 69848 70738
Alimente, băuturi tutun	A B C	890 877 885	125783 125727 126272	141 143 143	69266 66225 64000	14021 14586 14962
Textile	A B C	208 213 211	21774 22196 21609	105 104 102	4667 4743 4663	1456 1579 1622
Confecții	A B C	142 142 141	9165 8939 8818	65 63 62	1190 1337 1278	371 408 404
Pielărie-încălțăminte (excl. confecții din piele)	A B C	86 89 91	5240 5125 4997	61 58 55	836 814 770	272 279 271
Industria lemnului și mobilei	A B C	379 370 370	18614 18701 19272	49 51 52	3151 3267 3412	1054 1131 1212
Hârtie și produse din hârtie	A B C	149 145 148	22842 23216 23975	153 160 162	6944 6988 7044	2153 2364 2419

1		2	3	4	5	6
Industria poligrafică	A B C	581 567 574	54175 55511 56353	93 98 98	11324 11925 12250	4310 4629 4796
Produse petroliere	A B C	22 20 21	9598 9512 9252	436 475 441	41494 20675 19934	1902 2872 1249
Chimie și produse chimice	A B C	258 257 255	84523 86724 87404	328 337 343	44878 36941 38573	10979 11427 12905
Gumă și mase plastice	A B C	243 245 257	23674 24690 25400	97 101 99	5472 5826 6085	1881 2089 2138
Alte produse minerale nemetalifere	A B C	295 281 277	26022 26379 26418	88 94 95	5154 5549 5669	2089 2410 2489
Metale de bază	A B C	53 53 55	30447 30407 30023	574 574 546	10550 8840 8001	3431 3051 2935
Produse din metal cu excepția utilajelor și echipamentelor	A B C	778 755 793	59902 60902 62300	77 81 79	10941 11154 11308	4032 4252 4404
Utilaje și echipamente	A B C	773 766 804	68932 71082 70754	89 93 88	14126 14548 13725	4980 5451 5380
Mașini și echipamente electrice	A B C	243 253 285	110786 113632 119172	456 449 418	25730 27387 26288	8721 9262 9632

1		2	3	4	5	6
Echipamente de transport	A	295	56308	191	12005	3230
	B	291	55826	192	12579	3396
	C	289	53338	185	12852	3261
Instrumente optice de precizie și medicale, ceasuri	A	92	6388	70	828	429
	B	91	6675	73	890	448
	C	90	6431	71	850	435
Alte ramuri	A	56	3605	64	534	204
	B	61	3612	59	572	234
	C	54	3435	63	518	217

A = 1985

B = 1986

C = 1987

Sursa: Statistical Yearbook of the Netherlands, 1990, pag.138

**Anexa 22 – Întreprinderile cu peste 10 salariați din Franța
în 1986 (exclusiv energie, produse agroalimentare,
construcții de locuințe, lucrări publice**

Grupe de angajați	Întreprinderi		Efective totale		Investiții	
	unități	%	mii	%	milioane franci	%
10 - 19	10143	31,6	154	4,4	-	-
20 - 49	12563	39,1	412	11,8	6338	6,6
50 - 99	4324	13,2	310	8,9	5637	5,9
100 -199	2540	7,9	357	10,2	6356	6,7
200 -499	1628	5,4	501	14,4	11905	12,5
500 și peste	918	2,8	1752	50,3	65263	68,3
Total	32116	100,0	3486	100,0	95499	100,0

Sursa: Marcel Baleste, L'économie française, 10^e édition, Masson, 1989, pag.121

**Anexa 23 – Numărul și ponderea în numărul total ale întreprinderilor
cu peste 20 salariați din Marea Britanie în anul 1984**

Grupede salariați	Întreprinderi		Efective totale	
	unități	%	mii	%
20 - 49	16126	48,8	500,2	10,7
50 - 99	7242	21,9	505,1	10,8
100 - 199	4696	14,2	654,3	14,0
200 - 499	3290	9,9	1002,7	21,6
500 - 999	1062	3,2	725,2	15,6
1000 și peste	589	2,0	1257,7	27,3
Total	33005	100,0	4645,1	100,0

Sursa: Abstract of Statistics, 1986, United Kingdom, pag. 122

**Anexa 24 – Gruparea după numărul angajaților a întreprinderilor
din industria prelucrătoare din Marea Britanie în 1984**

	Total	Număr de angajați					
		20-49	50-99	100-199	200-499	500-999	1000 și peste
1	2	3	4	5	6	7	8
Total industrie prelucrătoare	33005,1 4645,1	16126 500,2	7242 505,1	4696 654,3	3290 1002,7	1062 725,2	589 1257,7
Extracția și prepararea minereurilor metalifere și prelucrarea metalelor	901 187,3	350 11,2	211 14,5	141 19,9	121 38,1	49 34,3	29 69,3
Industria chimică și producerea fibrelor sintetice și articole	1354 291,7	472 15,0	305 21,4	231 32,1	195 61,1	98 69,6	53 92,4
Alte produse metalice (neclassificate)	3501 303,4	2003 62,7	805 55,6	400 55,0	209 61,3	69 48,2	15 20,5
Construcții de mașini	5023 623,5	2767 85,7	1001 69,6	594 82,4	433 133,4	147 101,1	81 151,3
Echipamente pentru birou și echipamente de prelucrare a datelor	162 38,8	59 1,8	39 2,7	21 3,1	22 6,8	9 6,4	12 18,0

1	2	3	4	5	6	7	8
Electrotehnică și electronică	2412 527,5	903 28,4	504 34,8	376 53,3	355 110,8	172 116,6	102 183,6
Autovehicule și subansamble	1000 300,0	429 13,2	204 14,4	134 18,4	119 37,4	56 39,0	58 177,7
Alte echipamente de transport	671 335,3	262 8,2	131 9,3	99 13,8	64 19,7	38 27,5	77 256,8
Mecanică fină	697 71,5	344 10,7	169 11,8	105 14,6	60 17,8	15 9,9	4 6,8
Industria alimentară + a tutunului	3282 556,7	1352 42,3	686 48,3	557 78,3	459 144,2	148 100,2	80 143,4
Industria textilă	1883 217,5	716 23,0	498 35,3	397 55,8	224 66,3	40 25,6	8 11,5
Industria pielăriei și bunurilor din piele	272 16,3	164 4,7	68 5,0	31 4,1	9 2,5	-	-
Industria încălțăminte și îmbrăcăminte	2727 245,5	1343 39,7	638 44,9	448 63,1	264 74,6	32 20,4	2 2,8
Industria lemnului și a mobilei din lemn	2091 139,8	1315 40,2	430 29,5	234 32,4	99 29,0	13 8,7	-
Industria hârtiei și produselor din hârtie; editură și tipografie	3237 379,9	1703 53,4	658 45,9	443 61,7	315 94,7	82 55,4	36 68,8

1	2	3	4	5	6	7	8
Prelucrarea caneiucului și maselor plastice	1529 179,0	718 22,5	379 26,2	233 32,1	149 44,9	34 21,4	16 32,0
Alte ramuri industriale	614 45,8	393 11,9	134 9,0	49 6,5	27 8,6	8 5,5	3 4,4

1) Număr de unități

2) Număr de angajați (mii persoane)

Notă: Sînt excluse întreprinderile cu 1-19 angajați

Sursa: Abstract of Statistics, 1986 (United Kingdom), pag.122

Anexa 25 – Evoluția numărului de întreprinderi în Olanda în perioada 1985-1989

Angajați \ Întreprinderi	1985		1986		1987		1988		1989	
	număr	%	număr	%	număr	%	număr	%	număr	%
Total economie	459999	100,0	463915	100,0	470803	100,0	482661	100,0	499752	100,0
0	239140	52,0	240699	51,9	247517	52,6	258784	53,6	266171	53,2
1 - 5	149999	32,5	153145	33,0	152168	32,3	150849	31,2	157652	31,5
5 - 10	31211	6,8	30711	6,6	30963	6,5	31288	6,5	32257	6,6
10 -100	35837	7,8	35623	7,8	36326	7,7	37587	7,9	39332	7,8
100 și peste	3812	0,9	3737	0,7	3829	0,9	4063	0,8	4340	0,9
Total industria prelucră- toare	44846	100,0	44742	100,0	45735	100,0	46736	100,0	48215	100,0
0	19090	42,6	18187	40,6	18690	40,9	19280	41,2	20203	42,0
1 - 5	12223	27,2	12991	29,0	13171	28,8	13173	28,2	13341	27,7
5 - 10	4630	10,3	4636	10,4	4690	10,2	4704	10,1	4771	9,8
10 -100	7621	17,0	7696	17,2	7940	17,3	8250	17,6	8517	17,6
100 și peste	1282	2,9	1232	2,8	1244	2,8	1329	2,9	1383	2,9

Sursa: Statistical Yearbook of the Netherlands, 1990, pag.301

Anexa 26 – Numărul și date privind activitatea întreprinderilor industriale din Olanda în anii 1985, 1986 și 1987

	Număr întreprin- deri	Număr angajați	Număr mediu de angajați pe o întreprindere	Vinzări anuale		Ponderea exportului în total vinzări (%)
				Total (mil. guldeni)	Export (mil. guldeni)	
Total 1985	8691	789900	91	261.960	126.050	48,1
Total 1986	8687	799500	92	237.030	109.550	46,2
Total 1987	8950	805400	90	236.740	108.680	45,9
din care:						
întreprinderi pe grupe de salariați						
10 - 19	3459	58700	17	11.030	1.590	14,4
20 - 49	3009	107700	36	23.260	5.280	22,6
50 - 99	1225	96700	79	25.550	9.480	37,1
100 - 199	676	100300	148	29.980	12.730	42,4
200 - 499	377	116300	308	35.280	15.470	43,8
500 și peste	204	325700	1596	111.650	64.140	57,4

Sursa: Statistical Yearbook of the Netherlands, 1990, pag.133

Anexa 27 – Structura după numărul de salariați a întreprinderilor din Olanda

%

	Număr întreprin- deri	Număr angajați	Vinzări anuale	
			Total	Export
Total 1987	100,0	100,0	100,0	100,0
din care întreprin- deri pe grupe de personal				
10 - 19	38,6	7,3	4,6	1,5
20 - 49	33,6	13,4	9,8	4,9
50 - 99	13,7	12,0	10,8	8,7
100 - 199	7,6	12,4	12,7	11,7
200 - 499	4,2	14,4	14,9	14,2
500 și peste	2,3	40,5	47,2	59,0

Sursa: Statistical Yearbook of the Netherlands, 1990,
pag.133

**Anexa 28 – Ponderea sectorului public în total industrie și pe
grupe de destinații a produselor în Franța**

%			
Indicatori	1982	1985	1986
1	2	3	4
Total activități industriale			
Salariați	24,0	24,4	25,2
Valearea adăugată	32,4	35,2	34,3
Investiții	58,7	54,5	50,3
Exporturi	32,9	35,7	34,3
Energie			
Salariați	80,6	78,6	79,0
Valearea adăugată	82,6	88,6	89,3
Investiții	91,1	88,7	87,3
Exporturi	29,0	43,7	48,5
Bunuri intermediare			
Salariați	22,0	22,9	23,5
Valearea adăugată	25,9	28,7	27,3
Investiții	39,3	47,4	42,6
Exporturi	39,3	45,9	44,4
Bunuri de echipament			
Salariați	29,1	29,2	29,7
Valearea adăugată	32,0	30,9	31,6
Investiții	38,4	36,1	32,0
Exporturi	36,0	36,3	36,1

1	2	3	4
Bunuri de consum			
Salariați	3,7	3,9	4,3
Valoarea adăugată	5,3	5,3	5,5
Investiții	8,0	7,6	6,6
Exporturi	6,5	7,6	7,9

Sursa: Tableaux de l'économie française, 1988,
INSEE, Paris, pag.109

**Anexa 29 – Principalele 11 corporații care au primit brevete
în S.U.A. în perioada 1984-1989**

Rang	Denumire companie/număr brevete					
	1984	1985	1986	1987	1988	1989
1	2	3	4	5	6	7
1	General Electric 785	General Electric 778	Hitachi 731	Canon 847	Hitachi 907	Hitachi 1053
2	I.B.M. 609	Toshiba 699	General Electric 714	Hitachi 845	Toshiba 750	Toshiba 961
3	Hitachi 596	Hitachi 693	Toshiba 691	Toshiba 823	Canon 723	Canon 949
4	Toshiba 542	I.B.M. 578	I.B.M. 598	General Electric 779	General Electric 690	Fuji Photo Film 884
5	AT & T 488	AT & T 546	Canon 523	US Philips 687	Fuji Photo Film 589	General Electric 818
6	US Philips 438	US Philips 466	US Philips 503	Westinghouse Electric 652	US Philips 581	Mitsubishi Electric 767
7	Canon 430	RCA 454	RCA 484	I.B.M. 591	Siemens 562	US Philips 745
8	RCA 428	Canon 427	Fuji Photo Film 446	Siemens 539	I.B.M. 549	Siemens 656
9	Siemens 405	Siemens 418	AT & T 437	Mitsubishi Electric 518	Mitsubishi Electric 543	I.B.M. 623
10	Mobil 373	Fuji Photo Film 380	Siemens 410	RCA 504	Bayer 442	Eastman Kodak 589
11	Nissan Motors 372	Westinghouse Electric 372	Westinghouse Electric 398	Fuji Photo Film 494	Westinghouse Electric 435	NEC 480

Sursa: Canon Fact Book 1990/1991

Anexa 30 - Locul și rolul întreprinderilor mici și mijlocii în sistemul productiv al industriei din unele țări dezvoltate

În structura sistemului productiv din țările dezvoltate, alături de un număr relativ mic de întreprinderi mari și foarte mari, există numeroase întreprinderi de dimensiune mai redusă. Acestea din urmă formează un ansamblu eterogen în care coexistă întreprinderi unipersonale, foarte mici, mici și mijlocii, cu performanțe și comportamente diferențiate în raport cu dimensiunea lor.

Într-o accepțiune mai largă, noțiunea de întreprindere poate acoperi orice entitate angajată în activități economice, industriale sau comerciale (producție, distribuție sau. prestare de servicii), putând fi vorba de o mică societate care acordă o licență de brevet și-și comercializează astfel invenția sa sau autorul unei opere literare sau artistice care-și exploatează dreptul său de autor. Nu există nici o definiție unanim acceptată a ceea ce constituie o întreprindere mică sau mijlocie și nici un criteriu simplu și universal aplicabil pentru a le delimita, iar reglementările legale privind înființarea, funcționarea și impozitarea întreprinderilor diferă de la o țară la alta. De aceea, în definirea întreprinderilor mici și mijlocii se iau în considerare diverse criterii, atât cantitative cât și calitative, care le diferențiază de formele similare de organizare a întreprinderilor mari.

Criteriile cantitative constituie limite dimensionale care diferă de la o țară la alta și chiar în cadrul aceleiași țări în funcție de sectorul de activitate (industrie, servicii etc.). Criteriul cantitativ cel mai frecvent întâlnit este limita maximă de persoane angajate, dar pot fi utilizate, în mod complementar, și altele, cum sunt: cifra de afaceri, suma imobilizărilor, volumul investițiilor etc. În unele țări se utilizează chiar o combinație a acestor criterii cantitative. În industria prelucrătoare, de exemplu, sunt considerate ca întreprinderi mici și mijlocii cele care au maximum 1500 persoane angajate în S.U.A.¹, 500 persoane în Franța, Germania și Italia², 300 persoane în Japonia (cele cu mai puțin de 20 persoane fiind considerate întreprinderi mici)³, 200 persoane în Regatul Unit, 100 în Olanda, 70 persoane în Belgia și Danemarca etc. De asemenea, în mod complementar, se utilizează cifra de afaceri în Franța, Germania, Belgia, Regatul Unit și Olanda, suma imobilizărilor în Italia, stocul de capital (cel puțin 400 mii de dolari) în Japonia etc. Aprecierea întreprinderilor ca fiind mici și mijlocii pe baza criteriilor cantitative nu este concludentă nereflectând aspecte deosebit de importante precum caracterul internațional al pieței sau un grad ridicat de calificare a personalului etc. De exemplu, în Franța, în sectorul serviciilor un birou de studiu cu 400 angajați este considerată, ca o mare societate, în timp

¹ D.G. Rachman, M.H. Mescon, *Business Today*, Random House Business Division, 1985

² *Les PME: un enjeu pour l'Europe*, Problèmes économiques, nr.2198/1990, pag.15

³ *International transfer of technology by Japan's small and medium enterprises in developing countries*, UNCTAD, 1985

ce o întreprindere cu 1000 angajați dintr-o industrie supusă concurenței internaționale nu este considerată mare. Potrivit unor opinii exprimate în literatura de specialitate¹, comportamentul și, uneori, performanțele întreprinderilor mijlocii este mai apropiat de cel al celor mari decât de cel al întreprinderilor mici.

În Piața Comună, în lipsa unei definiții oficiale și a unei armonizări a referirilor pragmatice utilizate de statele membre, practica, la scară comunitară, tinde să rețină ca limite dimensionale ale întreprinderilor mici și mijlocii din sectorul manufacturier, o limită maximă a efectivelor de 500 persoane, o sumă a imobilizărilor mai mică de 75 milioane de ECU și o deținere a cel puțin 2/3 din capital². Administrația Micilor întreprinderi (Small Business Administration), agenție a guvernului federal al S.U.A. (care acordă împrumuturi și alte servicii siciiilor firme), definea întreprinderea mică ca fiind cea care se află în proprietate privată, funcționează în mod independent, nu este dominantă în aria ei de activitate și, în plus, se încadrează în plafoanele pe care agenția le-a stabilit pentru diferite tipuri de activități (de exemplu, vânzări anuale de 8 milioane dolari pentru firmele mici din servicii, 7,5 milioane dolari pentru cele din comerțul cu amănuntul, 2,2 milioane dolari pentru cele din comerțul cu ridicata; 1500 angajați, în medie, anual pentru întreprinderile mici din industria prelucrătoare etc.)³.

Au fost prezentate aceste aspecte pentru că, de fapt, accepțiunile diferite atribuite întreprinderilor mici și mijlocii se explică prin anumite contexte social-economice și prin tradițiile existente în diverse țări. Deși întreprinderile mici și mijlocii au evoluat în funcție de specificitățile situațiilor naționale, prin adaptare la situația industrială existentă și cu modalități de întrepătrundere cu marile întreprinderi diferite, au avut, totuși, o tendință comună de dezvoltare, datorită unor avantaje care decurg din caracteristicile lor.

Faptul că întreprinderile aici și mijlocii sunt predominante ca număr în economia țărilor dezvoltate⁴ se datorează ponderii mari pe care o au întreprinderile individuale (unipersonale sau familiale). La alegerea dimensiunii întreprinderii (mică, mijlocie, mare), cu ocazia înființării sau modificării acesteia se au în vedere în primul rând reglementările legale existente cu privire la forma juridică, forma de organizare, nivelul minim al capitalului, nivelul impozitului perceput, nivelul dobânzilor pentru împrumuturile acordate, salarizarea personalului, protecția socială etc.⁵

Deși întreprinderile individuale prezintă unele avantaje care decurg din relația conducător-proprietar, au și dezavantaje, mai ales în ceea ce privește

¹ *Les PME: atouts et handicaps*, Problèmes économiques, nr.2168/1990, p.17.

² *Les PME: un enjeu pour l'Europe*, Problèmes économiques, nr.2198/1990, p.15.

³ D.G. Rachman și M.H. Mescon, *Business Today*, Sandom House Business Division, 1985.

⁴ De exemplu, în SUA, 98% din întreprinderile americane sunt firme mici; în Japonia, circa 96% din întreprinderile din industria prelucrătoare erau întreprinderi mici și mijlocii; în Piața Comună se apreciază că circa 90% din firmele comunității sunt întreprinderi mici și mijlocii etc.

⁵ *La place du droit dans la vie de l'entreprise*, Revue Francaise de Gestion, nr.81/1990.

volumul resurselor financiare disponibile, cu implicații asupra perspectivelor lor de dezvoltare, a îmbunătățirii performanțelor. Prin aceasta se explică, în parte, nivelul ridicat al ratelor de înființare și de desființare (falimentul fiind expresia realocării resurselor dinspre activități nerentabile către cele rentabile) al acestei categorii de întreprinderi. Ratele de înființare și de desființare au un nivel cu atât mai ridicat cu cât întreprinderea are dimensiune mai mică. Ce exemplu, în Franța, "creările și disparițiile reînnoiesc în fiecare an aproape 10% din numărul-întreprinderilor având 0 până la 10 salariați".¹

Numărul mare de întreprinderi mici și mijlocii, în structura sistemelor industriale, se explică și prin faptul că, pe de o parte, acestea nu sunt alternative ale întreprinderilor mari, ci au un rol de complementaritate în reglarea cantităților oferite pe piață, asigurându-se astfel structuri concurențiale care stimulează efortul uman, favorizează creativitatea și obligă la eficiență și progres tehnologic permanent, iar, pe de altă parte, prin faptul că sunt prezente în domeniile sau sectoarele de activitate în care îngustimea pieței și instabilitatea accentuată a cererii nu asigură o rentabilitate ridicată și pe termen lung în cazul întreprinderilor de dimensiuni mari.

Principalele caracteristici ale întreprinderilor mici și mijlocii sunt prezentate în continuare:

- Administrarea lor, de regulă, de către proprietari face ca sistemul de luare a deciziei să fie foarte suplu și informai și să depindă direct de talentul, dinamismul și capacitățile manageriale ale patronului (de rapiditatea cu care se sizează și descifrează semnalele care provin din mediile economice, tehnologice, sociale și chiar politice). Structura organizatorică este simplă, ușor adaptabilă asigurând o mai mare mobilitate în utilizarea forței de muncă, un nivel mai bun de implicare a acesteia, stimulând inițiativa individuală². De asemenea, gestiunea personalului este mai puțin costisitoare, existând posibilitatea ca în perioade de recesiune să se reducă salariile, menținându-se numărul locurilor de muncă. De exemplu, întreprinderile mici și mijlocii s-au adaptat rapid la primul șoc petrolier prin stoparea creșterilor de salarii și mai puțin prin diminuarea efectivelor lor, în timp ce întreprinderile mari, prizoniere ale unei rigidități interne, datorată modului de organizare a activității (structuri piramidale pe divizii, departamente, uzine și servicii) dar și datorită creșterii tulburărilor sociale s-au adaptat mai greu și printr-o reducere mai mare a efectivelor lor. În cazul întreprinderilor familiale, o parte din beneficiile obținute sunt reinvestite, iar restul revine conducătorului-proprietar și unor salariați ai întreprinderii, de regulă, membrii de familie. În cazul în care există mai mulți acționari capitalul deținut de aceștia nu poate fi vândut decât în cadrul întreprinderii respective. Această situație are implicații asupra posibilităților de finanțare a dezvoltării firmei care, de regulă, are loc pe baza autofinanțării, în condițiile în care atragerea capitalu-

¹ *Les PME: atouts et handicaps*, Problèmes économiques, nr. 2168/1990, p. 17.

² În întreprinderile mari, separarea între proprietate și conducere, face ca în numeroase cazuri, interesele conducătorului să fie în conflict cu cele ale acționarilor.

lui suplimentar prin intermediul pieței financiare este limitată. Decizia de mărire a capitalului prin apelare la persoane străine familiei este foarte rară și când această decizie este luată sunt evitați, pe cât posibil, parteneri financiari sau bancari, datorită riscului de dependență. Partea capitalului deținut de conducător și familia sa este cu atât mai mare cu cât firma este mai mică, sporindu-le vulnerabilitatea. Astfel, în Franța, de exemplu, partea capitalului deținut de patronul-conducător și familia sa era în medie de 77 % în întreprinderile având 10 până la 19 salariați, ajungând la 45 % în cazul celor având 100 până la 499 salariați. În același timp, aproape 87 % din întreprinderile mici și mijlocii franceze nu oferă dividende¹.

- Nivelul redus al capitalului întreprinderilor mici și mijlocii, în raport cu cel al întreprinderilor mari, explică alegerea acelor domenii de activitate mai puțin capitalistice (în care raportul capital-muncă este mai mic), în care barierele de intrare sunt reduse, iar rata de creștere mai ridicată decât media pe economie sau din alte ramuri, subramuri ale acesteia. Insuficiența capitalurilor proprii face ca în pasivul bilanțului partea capitalurilor împrumutate să fie cu atât mai mare eu cât întreprinderea este mai mică. În aceste condiții, raportul dintre capitalurile împrumutate și cele proprii este mai mare în cazul întreprinderilor mici și mijlocii decât în cazul celor mari. În plus, împrumuturile întreprinderilor mici și mijlocii se realizează, în cea mai mare parte, prin credite bancare, care pe lângă faptul că măresc costurile de producție accentuează riscul de dependență. Totodată, rata dobânzii percepută de bancă la creditele acordate, datorită riscului sporit de nerambursare, este superioară în cazul întreprinderilor mici comparativ cu cele mari. La începutul anului 1987, în întreprinderile mici și mijlocii industriale din Franța, creditele bancare reprezentau 86,4 % din datoria totală a acestora, față de 68,4 % în cazul întreprinderilor mari.

La aceasta se adaugă și faptul că negocierile cu băncile și obținerea de credite (de mijloace financiare pentru reînnoirea echipamentelor și, implicit, a diminuării costurilor, de exemplu) fiind condiționate de examinarea bilanțurilor, de evoluția cifrei de afaceri, de analiza perspectivelor de dezvoltare etc., la posibilitatea apariției celui mai mic risc de insolvabilitate, creditorul poate să nu acorde împrumutul. Dobânda percepută va fi cu atât mai mare cu cât raportul de îndatorare al întreprinderii (capital împrumutat/capital propriu) va fi mai ridicat.

În S.U.A., de exemplu, pentru stimularea înființării de întreprinderi mici noi, precum și pentru sprijinirea financiară a celor existente, Small Business Administration acordă împrumuturi directe întreprinderilor mici și chiar persoanelor care doresc să intre în afaceri și garantează până la 30% din suma unui împrumut bancar. În Japonia, Corporația pentru finanțarea micilor întreprinderi acordă împrumuturi pentru modernizare, cu dobânzi mici și pe termene mai lungi.

¹ *Les dirigeants: managers ou propriétaires?*, Problèmes économiques, nr. 2223/1991, p. I.

- Flexibilitatea mare a întreprinderilor mici și mijlocii este legată de dimensiunea lor și implicit de structura organizatorică, de caracteristicile echipamentelor din dotare. De fapt, aceasta este cea mai importantă calitate a întreprinderilor mici și mijlocii, deoarece le conferă¹ o capacitate mare de adaptare la un mediu economic complex, caracterizat prin presiunea concurențială și printr-o evoluție tehnologică rapidă. Această capacitate de adaptare a firmelor la schimbările exogene ale mediului, numită flexibilitate de răspuns, le dă posibilitatea menținerii pe piață, care pentru mica întreprindere este mai importantă decât mărimea profitului obținut. Este vorba de capacitatea firmei de a se adapta rapid și fără costuri ridicate la schimbările intervenite în structura cererii (cantitate, calitate, preț) ceea ce face din această flexibilitate un factor de competitivitate care asigură întreprinderii mici și mijlocii și o mai bună rezistență în perioade de criză.

Flexibilitatea întreprinderilor mici și mijlocii este asigurată și de capacitatea de inovare a acestora mai ales în cazul celor care dețin segmente foarte specializate ale unei piețe specifice. Asemenea întreprinderi, cu o capacitate de a modela mediul lor exterior, au o flexibilitate de inițiativă, adică sunt "întreprinderi creatoare de tehnologii, organizate astfel încât să imagineze și să execute noi opțiuni productive"².

¹ *Marchés et organisation dans les stratégies technologiques des firmes industrielles, Problèmes économiques*, nr. 2149/1989, p.17.

² *Op. cit.*

**Anexa 31 – Rata apariției și dispariției întreprinderilor în S.U.A.
în perioada 1976-1984**

	Rata apariției ¹⁾	Rata dispariției ²⁾	(⁺ ⁻)
Total economie			
1976-1978	13,0	9,6	3,3
1978-1980	10,6	10,8	-0,2
1980-1982	11,1	9,6	1,6
1982-1984	11,2	9,3	2,4
Industria prelucrătoare:			
1976-1978	9,9	8,2	1,7
1978-1980	9,5	8,2	1,3
1980-1982	9,0	8,2	0,8
1982-1984	9,6	8,1	1,5

1) Raportul dintre numărul de întreprinderi înființate într-o anumită perioadă și numărul total de întreprinderi

2) Raportul dintre numărul de întreprinderi care și-au încetat activitatea din motive financiare sau nefinanciare și numărul total de întreprinderi

Sursa: Statistical Abstract of the United States, 1989, pag.501

Anexa 32 – Evoluția numărului de întreprinderi noi înființate și a celor falimentare din Olanda

	Număr întreprin- deri existen- te la 1 ianuarie	Întreprin- deri noi	Întreprin- deri care au dat faliment	Rata înfiin- țării de întreprin- deri noi (%)	Rata dispa- riției (%)
Total economie					
1985	402665	13866	4332	3,4	1,0
1986	405612	12991	3556	3,2	0,9
1987	410894	14076	3051	3,4	0,7
din care:					
Industria prelucrătoare					
1985	44916	1735	536	3,9	1,2
1986	44907	1476	515	3,3	1,1
1987	45960	1577	434	3,4	0,9

Sursa: Statistical Yearbook of the Netherlands, 1990, pag.303

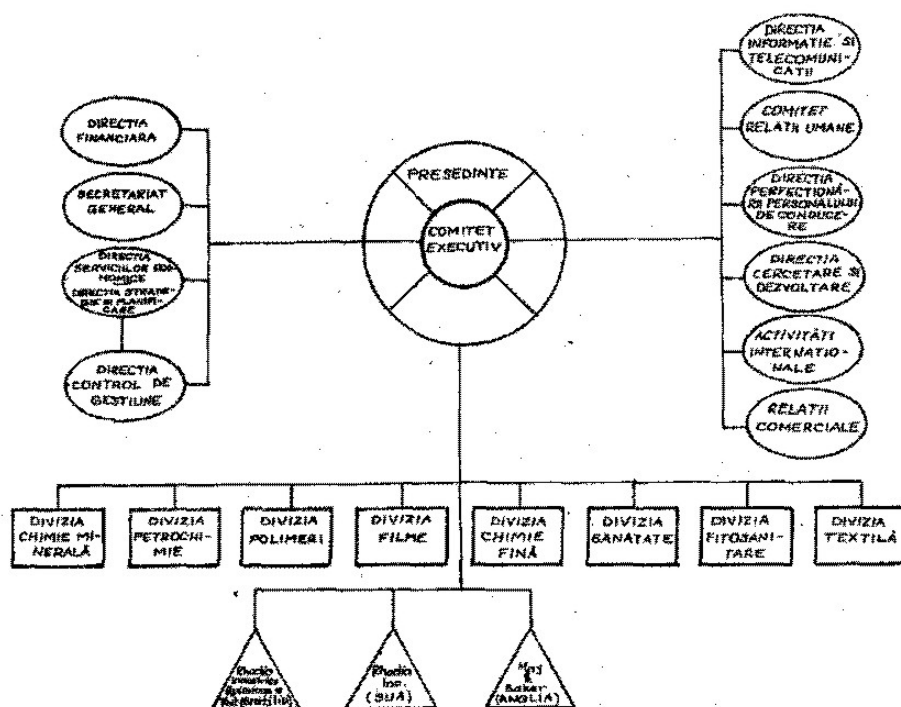
Anexa 33 – Evoluția numărului de întreprinderi din industrie în Franța

- mil -

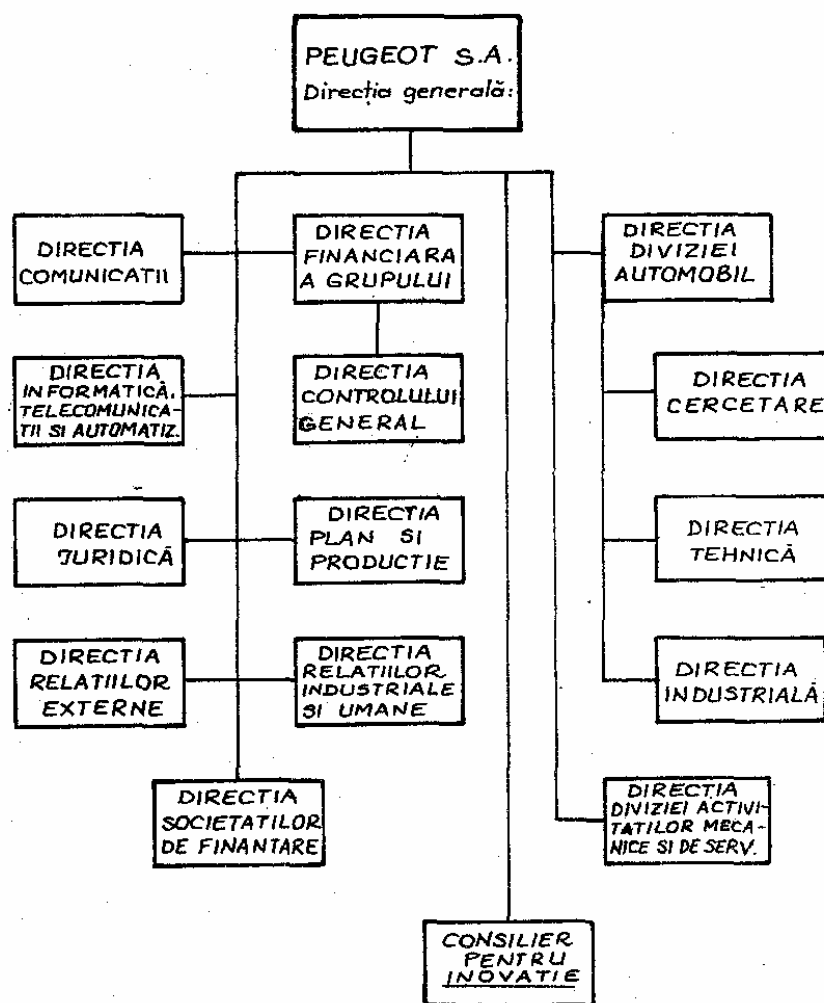
	Întreprinderi existente în anul 1981	Perioada 1981-1987		Întreprin- deri existente în anul 1987
		Între- prinderi înfiin- țate	Întreprin- deri care și-au înce- tat activi- tatea	
- Total industrie	228,8	118,2	115,5	231,5
din care:				
. energie și bunuri intermediare	57,3	22,4	26,0	53,7
. bunuri de echipa- ment	45,5	26,3	20,4	51,4
. bunuri de consum	126,0	69,5	69,1	126,4
- Industriile agricole și alimentare	70,1	26,5	30,3	66,3

Sursa: Economie et statistique, nr.206, ian.1988,
pag.7

Anexa 34 – Structura generală a societății RHONE-POULENC

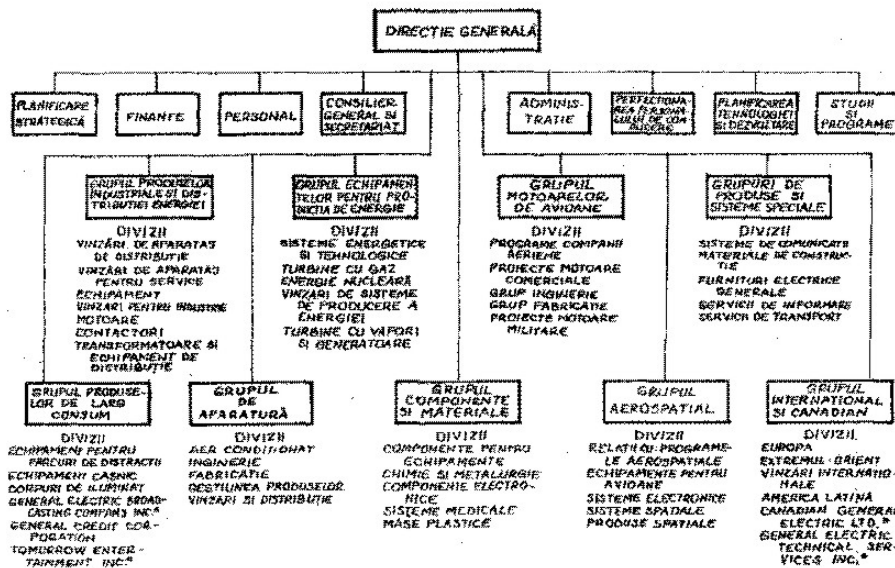


Anexa 35 – Organizarea generală a GRUPULUI PSA



(Situația la 1 mai 1985)

Anexa 36 – Grupul GENERAL ELECTRIC



Anexa 37 – Filialele și participațiile a căror valoare brută depășește 1% din capitalul societății THOMSON-CSF

(mii franci francezi)

Denumirea societății	Valoarea contabilă a titlurilor deținute		Pondere (%)
	brută	netă	
1	2	3	4
I. Filialele Electronică și sisteme de apărare			
Thomson Composants Militaires et Spatiaux	367184	367184	100,00
Thomson Composants Microondes	262621	134952	100,00
Thomson Sintra Activités Sous-Marines	266985	266985	100,00
Thomson IGT	204998	34596	100,00
Thomson Tubes Electroniques	180826	180826	100,00
Thomson Hybrides	124312	28940	100,00
Thomson-Auxilec	91901	78003	100,00
Compagnie d'Electronique et de Piezo-Electricité	84922	-	98,14
LMT Radio Professionnelle	81367	81367	100,00
Sysesa SA	52908	52908	90,00
Cétia	50242	4960	100,00
LOTAR	39998	28511	100,00
Thomson Maintenance Informatique	38673	38673	100,00
SI du Château Rouge	32503	30239	-
II. Alte activități			
Altus Finance	9009185	9009185	96,86
Thomson Corporation of America	624747	363038	100,00
Thomson-CSF Ventures	274937	274937	99,99
LCC	224683	179919	96,41
Thomson Video Equipment	181999	99426	100,00

1	2	3	4
Thomson International GmbH	101161	56339	99,90
S.I. de Cholet	51249	51249	99,99
Ciefep SA	29998	11112	99,99
Thomson Holding UK	27987	19426	99,32
Thomson-CSF Equipamentos de Brasil	24714	3303	100,00

III. Participații

SGS-Thomson Microelectronics BV	1525924	1525924	50,00
ATEV	335125	335125	50,00
SBF	198900	198900	5,41
Acquisis SA	160911	160911	9,12
CCF	114957	114957	2,38
Eberce High Tech One NV	44455	36827	11,98
CGE	26752	26752	0,11

Sursa: Thomson-CSF, Comptes et Commentaires Financiers
au 31 décembre 1989, pag.58

**Anexa 38 – Situația valorilor mobiliare deținute la 31 decembrie
1989 de către societatea THOMSON-CSF**

Participațiile și valorile mobiliare de plasament a căror valoare netă de inventar este egală sau superioară sumei de 100000 F.

Denumirea societății	Pondere de participare (%)	Valoarea netă de inventar
1	2	3
Electronică și sisteme de apărare		
Thomson Composants Militaires Spatiaux	100,00	367184
Thomson Composants Microondes	100,00	134952
Thomson Tubes Electroniques	100,00	180826
LOC	96,41	179919
Saphymo	99,91	12967
Thomson Hybrides	100,00	28939
Sofradir	40,00	7071
Thomson-CSF Radant	98,80	2417
LOTAR	100,00	28510
Charlin	99,90	2872
Thomson Auxilior	100,00	78003
ATEV	50,00	335125
DEX AERO	99,76	249
France-Hellenique de Promotion	16,73	108
Thomson Sintra ASM	100,00	266985
Gerac	99,78	500
SM 5	99,99	4939
Electronique automobile	34,97	924
Thomson-CSF Coopération	100,00	20249
Arianespace	0,10	1099

1	2	3
Saram	99,04	7993
Gallia	99,91	3539
Cétia	100,00	4960
Thomson Maintenance Informatique	100,00	38673
LMT Radio Professionnelle	100,00	81367
Syseca SA	90,00	52908
RINT	88,83	800
Alte activități		
Altus Finance	96,86	9009185
SBT	5,41	198900
OSC Thomson-CSF Finance 7,5 % 1987	100,00	1000000
Thomson Recherche	99,93	1969
Ciefor	100,00	11112
Thomson Gestion Immobilière	99,52	249
Thomson-CSF Ventures	100,00	274937
Thomson Finance Immobilière	99,76	182
Thomson Sieg	99,72	5030
Sifelec	99,86	2154
Office Général de l'Air	16,20	20327
Société d'Etudes et de Conseils	99,80	250
IRDI	0,31	397
Euroventures	0,74	4759
Gicel	10,31	5451
IPO	0,59	1025
CCF	2,38	114957
CGE	0,11	26752
Campus Thomson	70,00	5704
SECM	50,00	500
Thomson-CSF Options d'Acquisitions d'Actions	-	163368
Banque Paribas Mars 1982	2,50	15000
Videocam	49,98	490
Sofremi	12,45	884
Sofresa	8,03	1235

1	2	3
Sefma	1e,01	5006
SEPS	96,96	1000
TVE	100,00	99426
Thomson LGT	100,00	34595
TSDI Bañif.	-	538651
TRA Thomson SA	-	515573
Titres participatifs SBT	-	53726
Participații și valori mobiliare de plasament a căror valoare netă de inventar este inferioară sumei de 100000 F		423
Participații la societăți imobiliare		105229
Participații la societăți străine		2192088

Sursa: Thomson-CSF Comptes et Commentaires Financiers au
31 décembre 1989, pag.59

Anexa 59 - Sectorul de stat în economia Portugaliei

În Portugalia statul este implicat direct în economie prin intermediul societății pe acțiuni cu capital public IPE-SA (Investimentos e Participações do Estado). IPE - Investițiile și Participațiile Statului - SA s-a înființat în anul 1982 ca societate pe acțiuni în urma transformării Institutului Participațiilor Statului (EP) și constituie cel mai mare holding financiar din Portugalia. El participă cu capital la aproape 100 de companii, din toate domeniile de activitate, la cea mai mare parte dintre acestea deținând majoritatea de control.

Principalele obiective ale IPE-SA, conform statutului respectiv, constau în:

- gestionarea portofoliului de participații și orientarea conducerii companiilor în direcția obținerii unui profit maxim și creșterii productivității;
- promovarea investițiilor productive, preferabil în asocieri cu investitori din țară și străinătate.

Acționarii IPE-SA sunt în exclusivitate entități publice. Acoștia sunt, printre alții, toate instituțiile bancare din sectorul public, câteva companii de asigurări și principalele companii publice din sectorul non-financiar. La 1 ian. 1990 statul deținea 59,9% din capital.

Domeniile, companiile și cotele părți din capital deținute de IPE-SA:

Industria agro-alimentară și pescuit

- Biorope - 25,00%; Caica - 34,20%; Compal - 40,95%; Kilen - 10,00%; Nacional - 54,82%; Peserul - 100,00%; Prealimentar - 49,94%; Serrano - 27,69%; Sicel - 17,91%; Solaves - 10,00%; Sucral - 42,88%; Sulvega - 59,16%;

Lemn, plută, celuloză și hârtie

- Celbi - 28,91%; Imagal - 30,00%; Tapeceer - 50,00%; Mobilă
- Interforma - 91,00%; Industria minieră
- Beralt Tin - 19,45%;

Sticlă, ceramică și plăci ornamentale

- Cive - 61,33%; Cevina - 55,00%; Interrec - 90,00%; Vidros Seguranca - 49,50%;

Ciment, produse refractare

- Abrigada - 11,02%; Renoeste - 44,44%; Seeil - 58,94%; Sibelce - 33,89%;

Chibrituri

- Fosfereira - 25,00%; S.N.F. - 26,33%;

Produse farmaceutice

- CP. Higiene - 27,22%;

Metalurgie

- Cemetna - 50,43%; Eurefer - 12,50%; Funfrap - 14,75%; Metcob - 33,33%;

Textile

- Ipetex - 98,92%;

Instalații electrice

- Acta - 52,95%;

Industria autoturismelor

- Renault Port - 25,00%; Solex - 49,00%; Utic - 98,75%; Valmet - 26,00%;

Electronică

- AEP - 48,38%; Emptel - 44,13%; Sistel - 23,81; Telequipo -30,00%; Tronitec - 14,90%;

Echipamente industriale

- BSV - 25,95%; Efacec - 10,01%; P. Portugal - 20,79%; Lasindustria - 25,00%; Metalsines - 90,62%; P.M. Alfa - 15,44%; Sadicec - 33,23%; SGM - 40,00%; SMM - 20,00%; Serefame - 95,83%; Tecnireb - 17,30%; Tereloges - 28,32%;

Turnătorie

- P. Oeiras - 96,80%;

Construcții

- Icosal - 100,00%;

Transporturi

- Brisa - 97,77%; Soponata - 79,67%;

Comunicații

- Marconi - 50,03%;

Comerț

- Globotel - 30,00%; Tradingpor - 50,00%; Unicar - 98,00%; Unifa - 64,02%;

Servicii

- Aitec - 50,00%; Dialap - 85,33%; Digitec - 35,00%; Edisoft - 12,50%; EGF - 67,25%; GFF - 33,33%; IPE Macau 91,00%; Lusagua - 24,50%; Metalgest - 99,80%; Net - 9, 33%; Norma - 76,82%; Norma-Acores - 25,00%; Nutrinveste - 95,00%; Profabril - 100,00%; PTC -30,00%; R. Gest - 25,00%; S.G.P. 100,00%; S.P.E. - 31,23%; Saer -15,00%; Unisoft - 10,00%;

Servicii financiare

- Becim - 67,80%; Fungest - 10,00%; Garantia - 50,57%; Previsao - 7,50%; Sefis - 30,00%; Sogeti - 57,00%; Sogeval - 20,00%; Sogimpar - 19,00%; UAP-Vida 7,42%; UAP-Portugal - 7,42%;

Capital de risc și dezvoltare

- Norpedip - 5,00%; Nor-Risco - 10,02%; Sogenova - 40,00%; Sulpedip - 5,00%; Unirisco - 40,00%.

Anexa 40a - Principalele funcții de conducere și compartimente funcționale în cadrul holding-ului USINOR-SACILOR

- Direcția generală
 - președinte - director general
 - comitet executiv
- Direcția afacerilor financiare
 - director
 - director servicii financiare
 - finanțe gestiune
 - trezorerie
 - contabilitate
 - grup de informatică
 - afaceri fiscale
- Direcția afacerilor sociale și dezvoltare regională
 - director
 - afaceri sociale
 - dezvoltare regională
 - consilier în resurse umane
 - consilier pentru chestiuni personale ale salariaților
 - consilier juridic
 - responsabil cu pensionările
 - sistem informatic
- Direcția comunicațiilor
- Direcția de dezvoltare și a calității totale
- Direcția afacerilor internaționale
- Direcția cercetare
- Direcția de strategie și de plan.
- Direcția drepturilor societăților
- Direcția afacerilor juridice
- Direcția de administrație generală

Anexa 40b - Principalele atribuții ale compartimentelor funcționale din cadrul grupului USINOR-SACILOR

Grupul este constituit din numeroase societăți filiale cu personalitate juridică, având statut propriu; o direcție generală și, în funcție de mărime, o direcție comercială, o direcție tehnică, o direcție financiară și o direcție pentru afaceri sociale,

Fiecare societate își stabilește prețurile de vânzare, își alege furnizorii, negociază cu syndicatele și își asigură gestiunea curentă.

Fiecare societate își elaborează o dată pe an un plan de orientare generală (pentru produse, utilaje etc.) pe 5 ani și un buget pentru anul următor. Aceste planuri și bugete sunt prezentate Direcției Generale a grupului pentru aprobare. Ele conțin totodată și investițiile, achizițiile și vânzările.

În fruntea grupului se găsește o societate holding USINOR SACILOR care coordonează activitatea filialelor. În acest sens holding-ul are pe lângă președinte și compartimente funcționale numite direcții care îndeplinesc următoarele funcțiuni principale;

1. Afaceri financiare

- stabilirea conturilor de exploatare și a bilanțurilor consolidate ale grupului;
- stabilirea regulilor financiare și contabile aplicabile la toate filialele;
- rezolvarea problemelor fiscale;
- negocierea de împrumuturi la bănci;
- gestiunea curentă, centralizată a trezoreriei grupului;
- controlul gestiunii și contabilitate.

2. Afaceri sociale

- încurajarea formării întregului personal în cadrul filialelor;
- negocierea cu statele majore sindicale (privind pensiile, creșterile de salarii);
- îndrumarea filialelor în domeniul gratificațiilor și al relațiilor cu syndicatele;
- reprezentarea grupului la Ministerul Muncii

3. Afaceri juridice

- stabilirea contractelor de cumpărare sau vânzare ale filialelor cu alte societăți din afara grupului;
- acordarea de consultanță juridică pentru toate filialele (în cazul litigiilor cu clienții sau furnizorii referitoare la drepturile societății etc.)

4. Strategie de plan

- avizarea orientărilor strategice ale filialelor, a planurilor pe 3 ani, marilor proiecte de investiții, vânzărilor și cumpărărilor în afara holding-ului;
- definirea metodologiei de plan și examinarea planurilor filialelor;

- îndrumarea filialelor în definirea orientărilor lor strategice;
- rezolvarea conflictelor dintre filiale;
- prezentarea viziunii proprii asupra viitorului economic și industrial pe termen mediu și lung, elaborarea scenariilor privind consumul de oțel, prețurile de cumpărare a factorilor de producție;
- studierea problemelor strategice;
- întreținerea relațiilor cu ceilalți producători de oțel

5. Afaceri internaționale

- întreținerea relațiilor cu organisme internaționale (CEE, OCDE ...) cu Administrația S.U.A. și eventual, cu guverne străine

6. Cercetare

- coordonarea tuturor activităților de cercetare din cadrul filialelor.

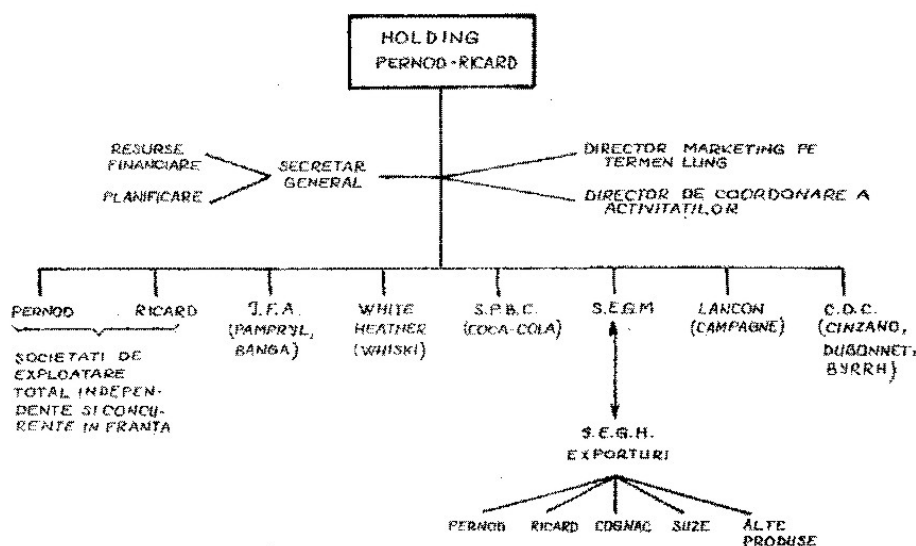
Efectivul holding este de 260 de salariați.

Societatea are un Consiliu de Administrație compus din:

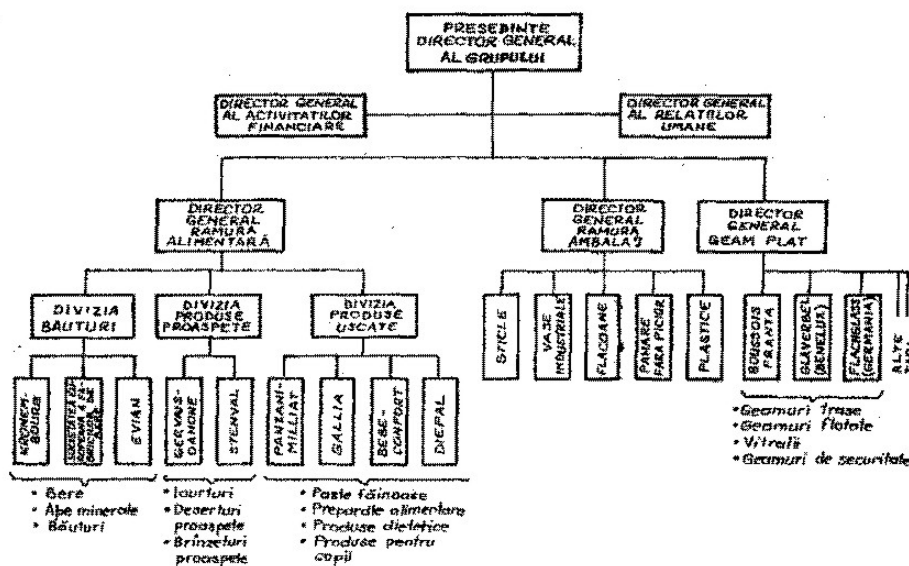
- 6 reprezentanți ai statului care este acționar;
- 6 reprezentanți ai sindicatelor aleși de salariați;
- 6 personalități numite de stat pentru competența lor.

Rolul Consiliului de Administrație este de a aproba conturile anului precedent, orientările strategice, planul, bugetul.

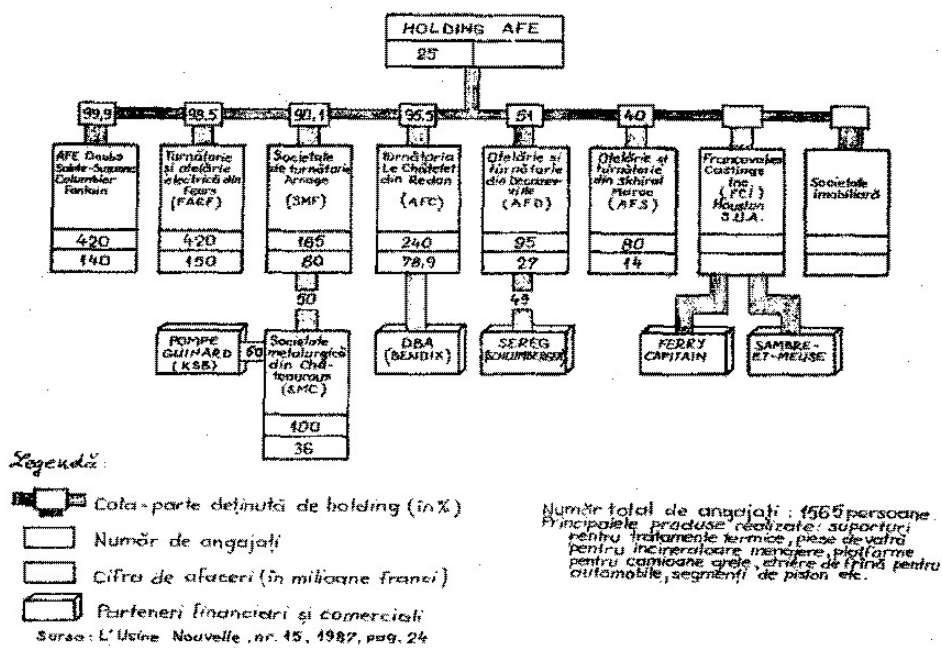
Anexa 41 – Grupul PERNOD RICARD (proprietar al mărcilor finanțate prin redevențe)



Anexa 42 – B.S.N. GERVAIS DANONE



Anexa 43 – Grupul AFE (Aciéries et Fonderies de l'Est)



Anexa 44 - Atribuțiile adunării GENERALE A acționarilor și ale consiliului de administrație

În cazul primelor trei forme de asociere a întreprinderilor conform statutului, Adunarea generală a acționarilor (în prezent, și până la terminarea procesului de privatizare, în condițiile în care societățile comerciale sunt proprietate de stat rolul acesteia este îndeplinit de Consiliul împuterniciților statului) este organul de conducere al fiecărei societăți comerciale care decide asupra activității acesteia și asigură politica ei economică și comercială, având în principal următoarele atribuții:

- a) aprobă structura organizatorică a societății și numărul de posturi, precum și normativul de constituire a compartimentelor funcționale și de producție;
- b) alege membrii consiliului de administrație și a comisiei de cenzori, inclusiv cenzorii supleanți, le stabilește remunerarea, el descarcă de activitate și îi revocă;
- c) alege directorul general, îl descarcă de activitate și îl revocă; directorul general este și președintele consiliului de administrație;
- d) stabilește salarizarea personalului angajat, în funcție de studii și munca efectiv prestată, cu respectarea limitei minime de salarizare prevăzute de lege;
- e) stabilește nivelul de salarizare al membrilor consiliului de administrație, directorului general, al membrilor comitetului de direcție și al comisiei de cenzori, în conformitate cu prevederile legii;
- f) stabilește bugetul de venituri și cheltuieli și, după caz, programul de activitate pe exercițiul următor;
- g) examinează, aprobă sau modifică bilanțul și contul de beneficii și pierderi după analizarea raportului consiliului de administrație și al comisiei de cenzori, aprobă repartizarea beneficiului;
- h) hotărăște cu privire la contractarea de împrumuturi bancare pe termen lung, inclusiv a celor externe; stabilește competențele și nivelul de contractare a împrumuturilor bancare curente, a creditelor comerciale și a garanțiilor; aprobă orice fel de credit financiar acordat de societate;
- i) hotărăște cu privire la înființarea și desființarea de sucursale, filiale și agenții;
- j) hotărăște cu privire la mărirea sau reducerea capitalului social, la modificarea numărului de acțiuni sau a valorii nominale a acestora, precum și la cesiunea acțiunilor;
- k) hotărăște cu privire la adoptarea sau modificarea statutului, precum și la transformarea formei juridice a societății;

- l) hotărăște cu privire la comasarea, divizarea, dizolvarea și lichidarea societății;
- m) analizează rapoartele consiliului de administrație privind stadiul și perspectivele societății cu referire la profit și dividende, poziția pe piața internă și internațională, nivelul tehnic, calitatea, forța de muncă, protecția mediului, relațiile cu clienții;
- n) hotărăște cu privire la acționarea în justiție a membrilor consiliului de administrație, directorului general și a cenzorilor pentru paguba pricinuită societății;
- o) hotărăște cu privire la orice alte probleme privind societatea.

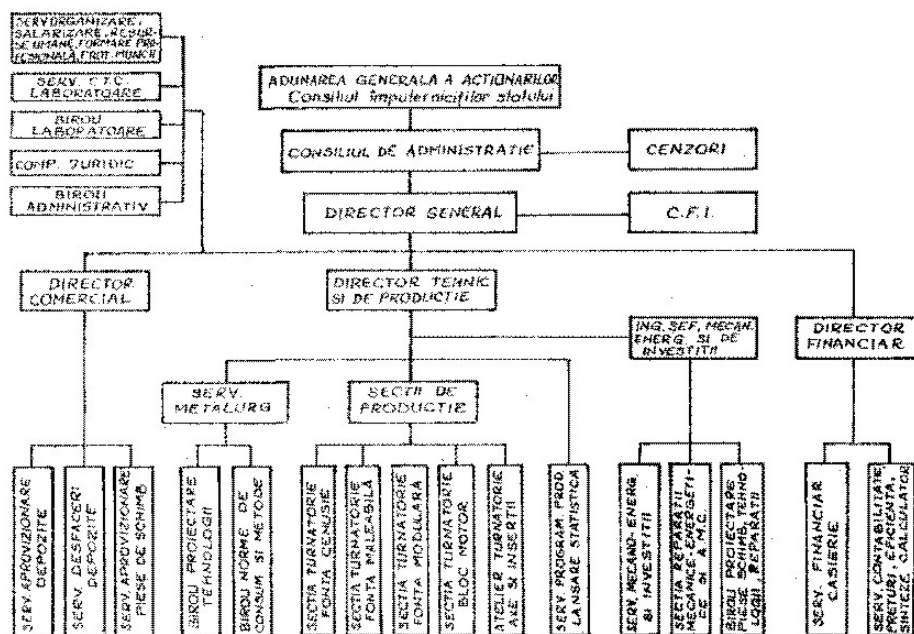
Aplicarea deciziilor luate conform atribuțiilor prevăzute la literele j) k) și l) va putea fi adusă la îndeplinire numai după avizarea lor de către organul care a aprobat constituirea societății, în perioada în care statul este acționar unic.

Consiliul de administrație al fiecărei societăți comerciale are în principal următoarele atribuții:

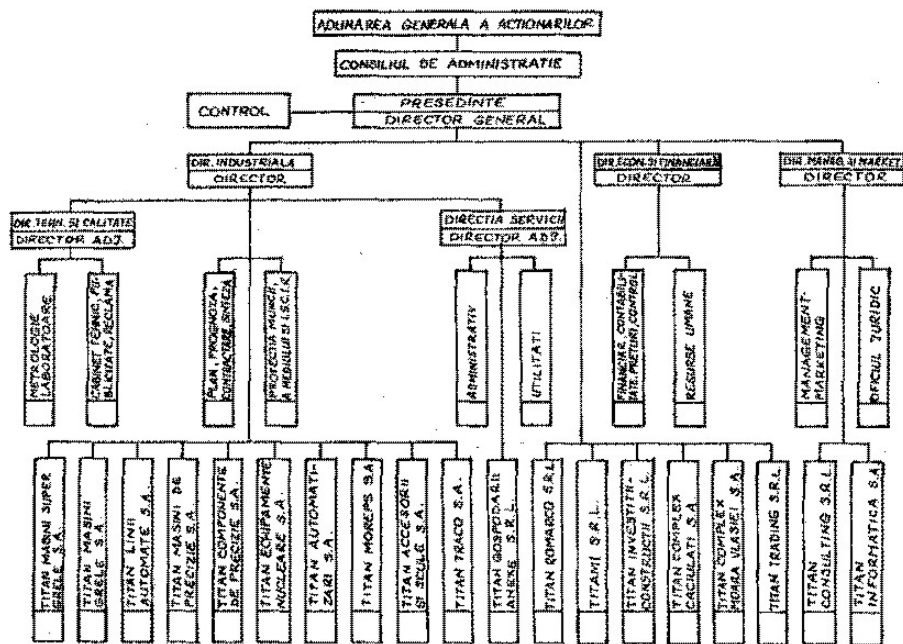
- a) angajează și concediază personalul și stabilește drepturile și obligațiile acestuia;
- b) stabilește îndatoririle și responsabilitățile personalului societății pe compartimente;
- c) aprobă operațiunile de încasări și plăți potrivit competențelor acordate;
- d) aprobă operațiunile de cumpărare și vânzare de bunuri potrivit competențelor acordate;
- e) aprobă încheierea de contracte de închiriere (luarea sau darea cu chirie);
- f) stabilește tactica și strategia de marketing;
- g) aprobă încheierea sau rezilierea contractelor potrivit competențelor acordate;
- h) supune anual adunării generale a acționarilor, în termen de 60 de zile de la încheierea exercițiului economico-financiar, raportul cu privire la activitatea societății, bilanțul și costul de beneficii și pierderi pe anul precedent, precum și proiectul de program de activitate și proiectul de buget al societății pe anul în curs;
- i) rezolvă orice alte probleme stabilite de adunarea generală a acționarilor.

Consiliul de administrație poate delega o parte din atribuțiile sale unui comitet de direcție, compus din membrii aleși din Consiliul de administrație.

**Anexa 45 – Societatea comercială TURNĂTORII
DE FONTĂ F.A.T. – S.A.**



Anexa 46 – Grupul industrial TITAN S.A.



Anexa 47 – Societățile comerciale pe acțiuni din metalurgia feroasă

Denumirea societății comerciale nou înființate (Denumirea unității care și-a încetat activitatea)	Obiectul de activitate al societății comerciale
1	2
1. Societatea comercială "Siderom" - S.A. București	Cercetare, proiectare în domeniul specific de activitate; import pentru materii prime, utilaje, tehnologie; prognozare și strategii; operațiuni de comerț exterior, de cont valutar; studii tehnice, manageriale, comerciale legate de comercializarea și fabricarea produselor; servicii apăs-vente; crearea de sucursale, reprezentanțe
2. Societatea comercială "Combinatul siderurgic Sidex" - S.A. Galați (Combinatul siderurgic Galați)	Producerea și comercializarea produselor plate laminate la cald și la rece, toate semifabricatele necesare fabricării produselor de bază, precum și produsele secundare.
3. Societatea comercială "Siderca" - S.A. Călărași (Combinatul siderurgic Călărași)	Producerea și comercializarea de: coals, fontă, oțel, laminate, subansamble și piese de schimb; energia termică; executarea de reparații metalurgice.
4. Societatea comercială "Cost"-S.A. Tîrgoviște (Combinatul de oțeluri speciale Tîrgoviște)	Producerea și comercializarea de: oțeluri speciale, bandă și tablă pentru industria electrotehnică; cercetare-proiectare; prestări servicii.

1	2
5. Societatea comercială "Siderurgica" - S.A. Hunedoara (Combinatul siderurgic Hunedoara)	Producerea și comercializarea de: calcar aglomerat, var, oțel, lamina- te, semifabricate, cocs, produse chimice; subansamble, piese de schimb; recuperare și valorificare de materiale refolosibile; reparații metalurgice.
6. Societatea comercială "Industria sîrmei"-S.A. Cîmpia Turzii (Combinatul metalurgic Cîmpia Turzii)	Producerea și comercializarea de: oțel, laminate, oțel calibrat, electrozi de sudură; piese de schimb; reparații; recuperarea și valorificarea mat. refolosibile.
7. Societatea comercială "Sidermet"-S.A. Călan (Combinatul siderurgic "Victoria" Călan)	Producerea și comercializarea de aglomerat, cocs metalurgic, fontă și piese din fontă; energie electri- că și termică; executarea de repara- ții.
8. Societatea comercială "Socomet" - S.A. Oțelul Roșu (Întreprinderea Oțelul Roșu)	Producerea și comercializarea de: oțel și laminate la cald și rece; executarea de reparații.
9. Societatea comercială "Tepre"-S.A. Iași (Întreprinderea Metalurgică Iași)	Producerea și comercializarea de: țevi sudate longitudinal, profile, benzi laminate la cald și rece; piese de schimb și reparații meta- lurgice.
10. Societatea comercială "Feron" - S.A. Tulcea (Combinatul metalurgic Tulcea)	Producerea și comercializarea fero- aliajelor, pieselor de schimb, recu- perarea și valorificarea deșeurilor metalice; executarea de reparații.

1	2
11. Societatea comercială "CSR"-S.A. Reșița (Combinatul siderurgic Reșița)	Producerea și comercializarea de: calcar, var, aglomerat, cocs, pro- duse refractare, fontă, oțel, lami- nate; piese de schimb; recuperare și valorificare de materiale refolo- sibile; executarea de reparații metalurgice.
12. Societatea comercială "Elsid"-S.A. Titu (Întreprinderea de electrozi siderurgici Titu)	Producerea și comercializarea de: electrozi siderurgici grafițați și cocs petrol calcinat.
13. Societatea comercială "Electrocarbon" - S.A. Slatina (Întreprinderea de produse cărbunoase Slatina)	Producerea și comercializarea de produse cărbunoase; executarea de reparații.
14. Societatea comercială "Landro" - S.A. Drobeta (Întreprinderea metalur- gică Turnu Severin)	Producerea și comercializarea de lamine din oțel.
15. Societatea comercială "Grantmetal" - S.A. București (Institutul de cercetări metalurgice București, Secția microproducție)	Producerea și comercializarea produ- selor metalurgice deformate plastic la cald și la rece.
16. Societatea comercială "Oțelinox" - S.A. Tîrgoviște (Întreprinderea Oțel- inox Tîrgoviște)	Producerea și comercializarea de: table și benzi inoxidabile, lami- nate.
17. Societatea comercială "Cord" - S.A. Buzău (Întreprinderea de sîrmă și produse din sîrmă Buzău)	Producerea și comercializarea cordului metalic, cablurilor de tracțiune și benzilor transpor- toare.

1	2
18. Societatea comercială "Atlas" - S.A. Galați (Întreprinderea de utilaj greu pentru construcții Galați)	Executarea sincronizată de utilaje specifice a lucrărilor de construc- ții-montaj; transporturi auto de mărfuri, persoane, agabaritice; ex- tragerea de produse balastiere; recu- perare și prelucrare de benzi metali- ce.
19. Societatea comercială "Laminorul" - S.A. Focșani (Întreprinderea metalur- gică Focșani)	Producerea și comercializarea de: profile mijlocii și sîrme laminate la cald.
20. Societatea comercială "Sociex-Carsium" - S.A. Hîrșova (Întreprinderea de sîrmă și cabluri Hîrșova)	Producerea și comercializarea de: sîrmă trefilată și cabluri de oțel.
21. Societatea comercială "ICMRS" - S.A. Galați (Întreprinderea-antre- priză de construcții, montaj și reparații siderurgice Galați)	Lucrări de construcții montaj în domeniul siderurgiei; construcții industriale, social-culturale și reparații; efectuarea de reparații proprii și la terți; reglaje de instalații; mecanizare și transpor- turi în construcții, service; proiectare.
22. Societatea comercială "Promet" - S.A. Beclean (Întreprinderea metalur- gică Beclean)	Producerea și comercializarea de: lamine sîrmă și cuie, sîrmă trefi- lată; reparații metalurgice.
23. Societatea comercială "Ductil" - S.A. Buzău (Întreprinderea de sîrmă și produse din sîrmă Buzău)	Producerea și comercializarea de: sîrmă și produse din sîrmă, oțel beton, plase sudate, cuie, elec- trozi sudură; piese de schimb și uti- laj tehnologic pentru metalurgie.

1	2
24. Societatea comercială "Laminorul" - S.A. Brăila (Întreprinderea Laminorul Brăila)	Producerea și comercializarea de: lamine, trefilate, lanțuri, cuie, furci; reparații metalurgice.
25. Societatea comercială "Tremag" - S.A. Tulcea (Combinatul metalurgic Tulcea)	Producerea și comercializarea de: cărămizi refractare și moare; piese de schimb; recuperare și valorificare deșeurilor refractare; reparații
26. Societatea comercială "Ciocanul" - S.A. Nădrag (Întreprinderea "Ciocanul" - Nădrag)	Producerea și comercializarea de: tablă; piese turnate din fontă și oțel; bunuri de larg consum
27. Societatea comercială "ICSH" - S.A. Hunedoara (Întreprinderea antrepriză de construcții și reparații siderurgice Hunedoara)	Lucrări și reparații în domeniul siderurgiei; construcții și confecții metalice și din lemn; prefabricate din beton; reparații capitale și curente la mijloace de transport și utilaje de construcții; prestații cu utilaje de construcții și mijloace de transport; proiectare în domeniul construcțiilor și montaj; informatică; proiectare și lucrări laborator
28. Societatea comercială "Minersort" - S.A. Galați (Combinatul siderurgic Galați - Stația de sortare)	Importul de minereu, cărbuni și alte materii prime pentru metalurgie; prelucrarea și comercializarea acestora
29. Societatea comercială "Minmental" - S.A. Constanța (Întreprinderea pentru exploatare portuară pentru produse metalurgice Constanța)	Prestații portuare; operarea navelor maritime și fluviale, a vagoanelor și autovehiculelor; alte prestații

1	2
30. Societatea comercială "Crosi" - S.A. Reșița (Întreprinderea antrepriză construcții metalurgice și reparații Reșița)	Lucrări de construcții-montaj în domeniul siderurgic; prestări de servicii; proiectare.
31. Societatea comercială "Corint" - S.A. Tîrgoviște	Lucrări de construcții-montaj metalurgice; reparații instalații siderurgice; prestări servicii pentru stat, public și particular.
32. Societatea comercială "Cablul Românesc"-S.A. Ploiești (Întreprinderea "Cablul Românesc" Ploiești)	Producerea și comercializarea de: cabluri de oțel pentru tracțiune, pentru industria electrotehnică, cabluri cu ochetți; lănci termice; piese de schimb.
33. Societatea comercială "Start"-S.A.Tîrgoviște (Întreprinderea antrepriză de construcții montaj metalurgic și reparații Tîrgoviște)	Prestări de servicii cu mijloace de transport auto și utilaje grele pentru construcții; reparații auto și utilaje; lucrări industrie mică.
34. Societatea comercială "Predemet" - S.A. Podu Iloaiei (Secția de prelucrare a deșeurilor metalice Podu Iloaiei)	Colectarea și comercializarea deșeurilor metalice.
35. Societatea comercială "Comrem" - S.A. Slatina (Grupul de șantiere de construcții montaj și reparații Slatina)	Lucrări de construcții montaj și reparații capitale la instalațiile metalurgice; lucrări de întreținere, reparații și prestări în construcții.
36. Societatea comercială "Consid" - S.A. Călărași (Întreprinderea antrepriză de construcții-montaj și reparații Călărași)	Lucrări și reparații în domeniul siderurgiei; lucrări de montaj, instalații electrice, automatizări, reglaje; prestări servicii în construcții.

- 43 -

1	2
37. Societatea comercială "Metalurgica" - S.A. Aiud (Întreprinderea metalur- gică Aiud)	Producerea și comercializarea de : utilaj metalurgic și piese de schimb, diferite construcții metalice , utilaje de turnare; piese turnate din fontă și neferoase; piese de schimb.
38. Societatea comercială "Admeb" - S.A.București (Baza de aprovizionare și desfacere nr.1 București)	Comercializarea materiilor prime și materialelor metalurgice, siderur- gice produse în țară și import.
39. Societatea comercială "Admet" - S.A. Galați (Baza de aprovizionare și desfacere nr.2 Galați)	Depozitarea și conservarea în vede- rea desfacerii ulterioare de materii prime, produse metalurgice și alte materiale.
40. Societatea comercială "Adimet" - S.A. Iași (Baza de aprovizionare și desfacere nr.3 Iași)	Comercializarea materiilor prime și materialelor feroase și neferoase și siderurgice produse în țară și din import.
41. Societatea comercială "Bador" - S.A. Oradea (Baza de aprovizionare și desfacere nr.4 Oradea)	Preluarea și depozitarea, livrarea către economie a metalelor feroase și neferoase provenite din import; derularea importului specific meta- lurgiei.
42. Societatea comercială "Cometcar" - S.A. Caransebeș (Baza de aprovizionare și desfacere nr.5 Caransebeș)	Aprovizionarea și desfacerea produse- lor metalurgice.
43. Societatea comercială "Metalul" - S.A. Pestișu Mare (Baza de aprovizionare și desfacere din Pestișu Mare)	Preluarea și desfacerea laminatelor produse din CSH ce nu pot fi livrate în cantități vagonabile; alte activi- tăți specifice.

1	2
44. Societatea comercială "Metalsoft" - S.A. București (Centrul de calcul electronic al Departa- mentului Industriei Metalurgice)	Producerea și comercializarea de: produse și servicii informatice adresate în special producătorilor, comercianților și consumatorilor de metal; promovarea și punerea în aplicare a inițiativelor de interes național în domeniul informaticii.
45. Societatea comercială "Intfor" - S.A. Galați (Întreprinderea Laminorul de tablă Galați)	Producerea și comercializarea de lamine la cald, lamine la rece, tablă, panouri portante din tablă.
46. Societatea comercială "Trefo" - S.A. Galați (Întreprinderea de sîrmă, cule și lanțuri Galați)	Producerea și comercializarea de produse din sîrmă, cuie, lanțuri, cabluri electrice pentru cuptoare electrice.
47. Societatea comercială "Metalurgica" S.A. Vlăhița (Întreprinderea de fier Vlăhița)	Producerea și comercializarea de fontă specială și piese din fontă pentru industria metalurgică și electrotehnică.
48. Societatea comercială "Commet" - S.A. Tecuci (Întreprinderea de construcții metalice Tecuci)	Producerea de confecții metalice pentru construcții, ansambluri suda- te pentru industrie, utilaje tehnolo- gice și piese de schimb pentru industria metalurgică, minieră, energetică și chimică.
49. Societatea comercială "Mineral-Import-export" - S.A. București (Întreprinderea Mineral- export-import)	Import și export de materii prime și materiale pentru industria meta- lurgică, constructoare de mașini, lemnului și materialelor de construc- ții, agricultură și alimentară, ener- giei electrice; prelucrări, schimburi, intermedieri, consulting, cooperări,

1	2
	barter pentru produsele din nomenclatorul societății; operațiuni de apert valutar.
50. Societatea comercială "Metalexportimport" - S.A. București (Întreprinderea Metalexportimport)	Import-export de materii prime, produse metalurgice, utilaje și piese de schimb; reexport, intermediare, depozitare, închiriere, transport; import-export de tehnologie, consulting.
51. Societatea comercială "ICEM" - S.A. București (Institutul de cercetări metalurgice București)	Cercetări în toate domeniile: siderurgie, produse refractare, cocs și produse cărbunoase, caracterizarea oțelurilor, conducerea pe calculator a proceselor siderurgice, ecologie, aliaje speciale ș.a.; microproducție în stații pilot.
52. Societatea comercială "Ipromet" - S.A. București (Institutul pentru proiectări de secții și uzine metalurgice - IPROMET București)	Furnizarea de know-how, engineering, consulting și asistență tehnică pentru implementarea tehnologiilor, utilajelor și automatizării în domeniul; export - import studii de fezabilitate, oferte, asistență tehnică și traduceri; proiectări de construcții industriale și civile din metal și beton; expertize în domeniul construcțiilor, studii geotehnice și topometrice.
53. Societatea comercială "ICPPAM" - S.A. Galați (Institutul de Cercetare și Proiectare de fabricație pentru produse plate și acoperiri metalice - ICPPAM - Galați; modulată în 2 societăți)	Studii și cercetări în domeniul siderurgiei; realizarea de produse și procese tehnologice siderurgice; dezvoltare tehnologică și proiectare în domeniu; servicii și asistență tehnică.

1	2
54. Societatea comercială "Galfinbând" - S.A. Galați (Institutul de Cercetare și Proiectare de fabricație pentru produse plate și accesorii metalice ICEPAM - Galați)	Fabricarea și comercializarea de benzi înguste și sudări laminate la rece
55. Societatea comercială "Iprolan" - S.A. București (Institutul pentru proiectarea de secții și uzine de laminare)	Furnizarea de engineering, know-how și asistență tehnică în domeniu; inginerie tehnologică pentru metalurgie, construcții civile, industriale, instalații chimice, ateliere de întreținere, ventilații, recuperări și instalații de protecția mediului; Studii de prognoză, fezabilitate, conjunctură, activități de import-export de secții și uzine de prelucrări metalurgice; producție de serie mică de traductoare metalurgice, aparate de afișare și reglare în conducerea proceselor metalurgice

Sursa: Monitorul Oficial al României, nr.14 bis,
22 ianuarie 1991, pag.6-13

Anexa 48 – Societățile comerciale pe acțiuni din metalurgia neferoasă

Denumirea societății comerciale nou înființate (Denumirea unității care și-a încetat activitatea)	Obiectul de activitate al societății comerciale
1	2
1. "Conef - S.A.	Cercetare, proiectare în domeniul metalurgiei neferoase, extractive și de prelucrare; import de materii prime, utilaje tehnologice în domeniul de activitate; prognozare și strategie în domeniul de activitate; cooperarea cu celelalte societăți comerciale în activitățile de comerț exterior, engineering, colaborare directă cu băncile de comerț exterior; operațiuni de cont valutar; poate participa și conveni la operațiuni de credit și cooperare cu firme străine în domeniul său de activitate și în alte domenii, servicii apres-vente; studii tehnice, manageriale, comerciale, economice, financiare și de sistem legate de fabricarea și comercializarea produselor, crearea de sucursale, filiale, agenții și reprezentanțe în țară și în străinătate; asistență juridică.
2. "Phoenix - S.A. (Combinatul de Metalurgie Neferoasă Baia Mare)	Producerea și comercializarea de produse ale metalurgiei neferoase.

1	2
3. "Sometra" - S.A. (Combinatul de Metalurgie Neferoasă Copșa Mică)	Producerea și comercializarea de produse ale metalurgiei neferoase.
4. "Ampelum" - S.A. (Combinatul de Metalurgie Neferoasă Zlatna)	Producerea și comercializarea de produse ale metalurgiei neferoase.
5. "Romplumb" - S.A. (Întreprinderea de Metalurgie Neferoasă Firiza)	Producerea și comercializarea de produse ale metalurgiei neferoase și piese de schimb.
6. "Alor" - S.A. (Întreprinderea de Alumină Oradea)	Producerea și comercializarea de produse ale metalurgiei neferoase.
7. "Alum" - S.A. (Întreprinderea de Alumină Tulcea)	Producerea și comercializarea de produse ale metalurgiei neferoase; realizarea de confecții metalice.
8. "Neferal" - S.A. (Întreprinderea Metalurgică NEFERAL București)	Producerea și comercializarea de produse ale metalurgiei neferoase.
9. "Alro" - S.A. (Combinatul de Alumină Slatina)	Producerea și comercializarea la intern și export de produse din alumină; efectuarea directă de operațiuni de export-import de produse, materii prime, piese de schimb, know-how, licențe, consul- ting, asistență tehnică, proiectare, informatică; orice alte activități autorizate de lege.
10. "Alprom" - S.A. (Întreprinderea de Prelucrarea Alumi- niului Slatina)	Producerea și comercializarea la intern și export de produse din alumină; efectuarea directă în nume propriu de operațiuni de export- import pentru materii prime, piese

1	2
	de schimb, materiale, know-how, licențe, consulting, expertize, asistență tehnică, proiectare, informatică; orice alte activități autorizate de lege.
11. "Elcaro" - S.A. (Întreprinderea de Prelucrarea Aluminiei Slatina)	Producerea și comercializarea de produse ale metalurgiei neferoase; efectuarea directă, în nume propriu, de operațiuni de export-import pentru materii prime, piese de schimb, materiale, know-how, licențe, consulting, expertize, asistență tehnică, proiectare, informatică; alte activități autorizate de lege.
12. "Laromet" - S.A. (Întreprinderea LAROMET București)	Producerea și comercializarea de produse ale metalurgiei neferoase.
13. "Metanef" - S.A. (Întreprinderea de Comerț Exterior Metanef București)	Export, import, prelucrare de materii prime și produse metalurgice; schimburi și cooperare în domeniul industriei metalurgice; reexport, intermediari, finanțare, depozitare, închiriere, transport barter; import de utilaje și piese de schimb pentru industria metalurgică; export și import de tehnologie, know-how, consulting, operațiuni de aport valutar.
14. "IMNR" - S.A. (Institutul de Cercetare, Inginerie Tehnologică, Proiectare și Producție pentru Industria Metalelor Neferoase și Rare - IMNR București)	Elaborarea de lucrări de cercetare-dezvoltare, proiecte complexe pentru investiții; asistență tehnică, consulting, expertize; asimilare și comercializare de produse de mic tonaj; export-import de documentații tehnice

1	2
15. "Cepronef" - S.A. (Centrul de Cercetare și Proiectare pentru Metalurgie Neferoase Baia Mare)	Cercetare, inginerie tehnologică, proiectare și producție în domeniul metalurgiei metalelor neferoase grele.
16. "Cepral" - S.A. (Centrul de Cercetări Proiectări pentru Tehnologia Aluminii lui Slatina)	Cercetare, proiectare de producție de mic tonaj în industria aluminei și aluminului.

Sursa: Monitorul Oficial al României, nr.14 bis,
Partea I, 22 ian.1991, pag.15-18

**Anexa 49 – Societățile comerciale pe acțiuni din domeniul
fabricației de țevi**

Denumirea societății comerciale nou înfiin- țate (Denumirea unită- ții care și-a încetat activitatea)	Obiectul de activitate al societății comerciale
1	2
1. Societatea comercială "Romtub" - S.A. București	Cercetare, proiectare în domeniul spe- cific de activitate; import pentru materii prime, utilaje, tehnologie în domeniul de activitate; prognozare și strategie în domeniul specific de activitate, operațiuni de comerț exteri- or, engineering, colaborare directă cu băncile de comerț exterior, operațiuni de cont valutar; poate participa și conveni la operațiuni de credit și cooperare cu firme străine atât în dome- niul său de activitate cât și în alte domenii; studii tehnice, manageriale, comerciale, economice, financiare și de sistem legate de comercializarea și fabricarea produselor specifice; servicii apres-vente; crearea de sucursale, filiale, agenții, reprezen- tanțe în țară și în străinătate al cărora obiectiv este legat de activită- țile societății
2. Societatea comercială "Artrrom" - S.A.Slatina (Întreprinderea de țevi Slatina)	Producerea și comercializarea țevilor resudate

1	2
3. Societatea comercială "Petrotub" - S.A. Roman (Întreprinderea de țevi Roman)	Producerea și comercializarea țevi- lor de oțel fără sudură
4. Societatea comercială "Republica" - S.A. București (Întreprinderea de țevi Republica-București)	Producerea și comercializarea țevi- lor de oțel fără sudură
5. Societatea comercială "Silvotub" - S.A. Zalău (Întreprinderea de țevi Zalău)	Producerea și comercializarea țevi- lor din oțel, țevilor din oțel fără sudură și laminatelor finite
6. Societatea comercială "Fortub" - S.A. Roman (Întreprinderea de țevi Roman)	Producerea și comercializarea țevi- lor mari din oțel
7. Societatea comercială "Zimtes" - S.A. Zimnicea (Întreprinderea de țevi Zimnicea)	Producerea și comercializarea țevi- lor sudate și profilelor îndoit la rece
8. Societatea comercială "Helitube" - S.A. București (Întreprinderea de țevi sudate București)	Producerea și comercializarea țevi- lor sudate elicoidal și longitudi- nal din oțel și neferoase; presta- rea de servicii
9. Societatea comercială "Grivița" - S.A. București (Întreprinderea de țevi Republica București - Secția Grivița)	Producerea și comercializarea pre- filelor ușoare din oțel, sîrmelor și cuielor
10. Societatea comercială "Omega" - S.A. Buc. (Centrul de Cercetări și Proiectări de fabri- cație pentru țevi și trefilate București)	Proiectarea de unități economice pentru execuția de produse metalur- gice și rețehnologizare; cercetarea în domeniul prelucrării produselor metalurgice; proiectarea de utilaje,

1	2
	SDV-uri și automatizări, proiectarea de construcții civile, asistență tehnică, consulting, reparații, elaborarea de documentații pentru întreținere și reparații; analize și probe în domeniul metalurgic; operații de multiplicare și tipografie; comerț exterior în domeniul de activitate; microproducție de țevi sudate, precum și alte produse metalurgice, utilaje și piese de schimb

Sursa: Monitorul Oficial al României, nr.14 bis; 22 ian.1991, pag.20-21

**Anexa 50 – Societățile comerciale pe acțiuni în domeniul
prelucrării țițeiului**

Denumirea societății comerciale nou înfiin- țate (Denumirea unită- ții care și-a încetat activitatea)	Obiectul de activitate al societății comerciale
1	2
1. "Rafirom" - S.A.	Studiul pieței interne și externe, fundamentarea strategiei de ansamblu a sectorului, coordonarea importului de țiței și al altor materii prime, a aprovizionării din țară a țițeiui- lui și a exportului de produse petroliere și petrochimice proprii; coordonarea acțiunilor de cercetare, proiectare și re tehnologizare; opti- mizarea programelor de aprovizionare, producție și desfacere; operațiuni financiar-bancare în interesul tutu- ror societăților comerciale din sis- temul petrochimic; acordarea de asistență metodologică (legislație financiară, operațiuni financiare, bursă etc.).
2. "Petrochim" - S.A.	Fabricarea și comercializarea de produse chimice și petrochimice; fini- sări de produse; prestarea de servicii specifice.
3. "Polichim" - S.A.	Fabricarea și comercializarea de pro- duse chimice.

1	2
4. "Rups" - S.A.	Fabricarea și comercializarea de piese de schimb de serie mică; lucrări de revizii și reparații; prestări de servicii pentru platforma industrială Brazi.
5. "Petrotel" - S.A.	Fabricarea și comercializarea produselor chimice și petrochimice proprii.
6. "Petromidia" - S.A.	Prelucrarea țițeiului și a derivatelor, obținerea și comercializarea produselor petrochimice.
7. "Arpechim" - S.A.	Prelucrarea țițeiului și a derivatelor sale, obținerea produselor chimice și petrochimice.
8. "Carom" - S.A.	Fabricarea de produse petrochimice.
9. Rafinăria "Astra"-S.A.	Prelucrarea țițeiului și derivatelor sale și comercializarea acestora.
10. "Vega" - S.A.	Prelucrarea țițeiului și benzinei; fabricarea de catalizatori pentru industria chimică și petrochimică.
11. "Steaua Română" - S.A.	Prelucrarea țițeiului, obținerea și comercializarea produselor petroliere.
12. "Rafinăria" Dărmănește - S.A.	Prelucrarea și valorificarea țițeiului în vederea fabricării produselor petroliere.
13. "Iubrifin" - S.A.	Prelucrarea fracțiunilor petroliere.
14. "Rafo" - S.A.	Prelucrarea țițeiului, prelucrarea și comercializarea produselor petroliere și petrochimice.

1	2
15. "Petrobsub" - S.A.	Prelucrarea țițeiului, obținerea și comercializarea produselor petroliere.
16. "Peco" - S.A.	Elaborarea strategiei de ansamblu și a politicii generale în domeniul distribuției și comercializării produselor petroliere la intern și la extern; elaborarea și optimizarea programelor de prelucrare și expediție din rafinării a produselor petroliere pentru intern și export, precum și a transportului acestora prin rețeaua națională de conducte magistrale și pe calea ferată. Efectuarea operațiunilor de interes general privind importul și exportul de produse, tehnologii, materii prime, materiale, utilaje și piese de schimb; prestări de servicii în țară și străinătate, în domeniul de activitate.
17. "Oil terminal" - S.A.	Lucrări, prestări de servicii și operațiuni privind primirea, descărcarea, depozitarea și comercializarea țițeiului, păcurii, produselor petroliere, petrochimice și chimice, precum și a altor materii prime lichide pentru import, export și tranzit; efectuarea bunkerării navelor, efectuarea transporturilor maritime și fluviale a produselor petroliere și chimice lichide; servicii pentru nave în portul .

1	2
	Constanța; efectuarea de analize fizico-chimice a produselor petrochimice și chimice lichide, în laboratoare proprii.
18. "Petroil-export-import" - S.A.	Operațiuni comerciale de import și export a produselor petroliere, petrochimice, a altor produse specifice; navlosirea și contractarea de mijloace de transport; prestări de servicii specifice pentru agenții economici interni și parteneri externi; acțiuni de cooperare economică.
19. "Ipip" - S.A. (Institutul de cercetare, inginerie tehnologică și proiectare pentru rafinării Ploiești)	Studii de prognoză și dezvoltare, proiecte de instalații și echipamente în domeniul specific de activitate; asistență tehnică, analize tehnologice, tehnice, economice și expertize; pregătire și specializare de personal; procurarea și intermedierea procurării și execuției de produse, sisteme și instalații din domeniul specific de activitate.
20. "Icerp"-S.A. (Institutul de cercetare, inginerie tehnologică și proiectare pentru rafinării Ploiești)	Elaborarea de tehnologii în domeniul specific de activitate; studii privind nivelul calitativ și posibilitățile de îmbunătățire a caracteristicilor produselor petroliere și petrochimice; analize tehnico-economice privind prelucrarea țițeiului în diferite rafinării; prestarea de servicii specifice.

1	2
21. "Petrorep" - S.A.	Repararea instalațiilor și utilajelor tehnologice; reparații capitale la construcții industriale; executarea de instalații experimentale și de producție.
22. "Coremi" - S.A.	Repararea instalațiilor și utilajelor tehnologice, a construcțiilor industriale; lucrări de construcții și montaj piloți-
23. "Comore" - S.A.	Executarea de construcții, montaje și reparații instalații și utilaje tehnologice, construcții civile și industriale; prestări servicii industriale; întreținere și reparații curente fonduri fixe; lucrări de producție secundară (confecții metalice, prefabricate din beton)
24. "Comrepi" - S.A.	Executare de construcții, montaje și reparații instalații și utilaje tehnologice, construcții civile și industriale; prestări servicii industriale; întreținere și reparații curente ale fondurilor fixe; lucrări de producție secundară.
25. "Comrep" - S.A.	Executarea de revizii și reparații ale utilajelor din industria petrochimică și chimică din țară și străinătate; lucrări de construcții și reparații ale acestora; executarea de subansamble și ansamble pentru construcții și instalații; expertizări de construcții etc.

1	2
26. "Consir" - S.A.	Executarea de reparații a instalațiilor și utilajelor tehnologice, executarea de construcții industriale; prestări de servicii, reparații curente, întreținere la construcții, construcții de locuințe, construcții agrozeotehnice; executarea de lucrări de construcții-montaj și lucrări de producție secundară.

Sursa: Monitorul Oficial al României, nr.52, 15 martie 1991, pag.2-5.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**STUDII ȘI CERCETĂRI
ECONOMICE
NR. 6/1993**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETARE A RELAȚIILOR
INTERAMURI ȘI A STRUCTURILOR INDUSTRIALE

**COMPORTAMENTUL AGENȚILOR
ECONOMICI ÎN CONDIȚII DE ÎNFLAȚIE
ȘI HIPERÎNFLAȚIE ÎN PERIOADA
DE TRANZIȚIE**

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

AUTORI:

Capitolul 1	Ramona BRATU - cercetător științific
	Cristian DRĂGAN - cercetător șt. pr. gr. III
Capitolul 2	Lucian CROITORU
Capitolul 3	Cristian DRĂGAN
	Gica GROSU - asistent cercetare
Capitolul 4	Anișoara ULCELUȘĂ - cercetător științific
Capitolul 5	Constantin PANAITESCU - cercetător șt. pr. gr. III
Capitolul 6	Ileana FARMACHE - cercetător șt. pr. gr. III
Capitolul 7	Lucian CROITORU
Culegere	
și prelucrare date	Camelia VASILESCU - asistent cercetare III

SUMAR

INTRODUCERE.....	401

Partea I

POLITICA DE STABILIZARE ȘI ANTICIPĂRILE ADVERSE

Capitolul 1

PARTICULARITĂȚILE PROCESULUI INFLAȚIONIST ȘI POLITICA DE STABILIZARE ÎN ROMÂNIA.....	405
1.1. Particularitățile procesului inflaționist în România	405
1.1.1. Sursele inflației ante-liberalizare	405
1.1.2. Trăsăturile procesului inflaționist post-liberalizare	406
1.2. Politica de stabilizare economică a României	408
1.2.1. Politica monetară a Băncii Naționale	408
1.2.2. Atitudinea Guvernului în problema arieratelor	409
1.3. Politica fiscală a României.....	410
1.3.1. Politica bugetară	410
1.3.2. Reforma impozitelor	411
1.4. Experiențe analoage României în domeniul stabilizării	412
1.5. Limitele politicii de management al cererii agregate și necesitatea trecerii la politica ofertei	414
1.5.1. Efectele politicii de management al cererii agregate	414
1.5.2. Politica de stimulare a ofertei	417

Capitolul 2

CREDIBILITATE ȘI STABILIZARE - ANTICIPĂRILE INERȚIALE ȘI NECESITATEA UTILIZĂRII POLITICII VENITURILOR	423
2.1. Sursele de neîncredere	423
2.2. Abordarea ortodoxă și ancorele sale nominale	425
2.3. Cererile de salarii incompatibile cu echilibrul economic și deteriorarea ancorei rată de schimb.....	426
2.4. Abordarea heterodoxă. Avantaje și dezavantaje.....	428
2.5. Politica veniturilor bazată pe controlul salariilor.....	432
2.5.1. Comportamentele pentru maximizarea salariilor	436
2.5.2. Liberalizarea graduală a prețurilor	437

2.5.3. Sistemul de negociere a salariilor	437
2.5.4. Sistemul de indexare a salariilor	440

Capitolul 3

RESTRUCTURAREA ÎNTREPRINDERILOR CU CAPITAL MAJORITAR DE STAT	445
3.1. Obiectivele restructurării întreprinderilor industriale cu capital majoritar de stat	447
3.2. Întreprinderile cu capital majoritar de stat cu statut de monopol și oligopol	448
3.3. Modul de negociere a prețurilor	451
3.4. Problema șomajului tehnic.....	453
3.5. Comportamentele către maximizarea salariilor și problema restructurării	454
3.6. Arieratele și blocajul financiar	456
3.7. Sindicatele și solidaritatea negativă dintre ele.....	457
3.8. Politica industrială - alternative	459
3.9. Crearea condițiilor pentru declanșarea competiției interne și externe	461

Capitolul 4

PRIVATIZAREA ÎNTREPRINDERILOR CU CAPITAL MAJORITAR DE STAT (ÎN CONDIȚII DE INFLAȚIE)	464
4.1. Punerea în competiție prin privatizare a societăților comerciale cu capital majoritar de stat	464
4.2. Efectele inflației asupra evaluării societăților comerciale în procesul privatizării	470
4.3. Introducerea și comercializarea titlurilor de proprietate pe piața financiară.....	477

Partea a II-a

COMPORTAMENTUL ÎNTREPRINDERILOR ȘI BĂNCILOR ÎN CONDIȚII DE INFLAȚIE ȘI MĂSURI PENTRU STIMULAREA OFERTEI

Capitolul 5

REAȚII DE ADAPTARE ALE FIRMELOR MICI ȘI MIJLOCII CU CAPITAL PRIVAT ÎN PERIOADA DE TRANZIȚIE	483
5.1. Factori de influență ai activității firmelor mici și mijlocii în perioada de tranziție.....	483
5.2. Impactul sistemului legislativ asupra sectorului firmelor mici și mijlocii....	486
5.3. Procesul inflaționist și reacții de adaptare ale firmelor mici și mijlocii	490

 Capitolul 6

COMPORTAMENTUL INTERMEDIARILOR FINANCIARI ÎN CONDIȚII DE INFLAȚIE	495
6.1. Impactul inflației asupra băncilor	495
6.1.1. Efectele inflației asupra băncilor	495
6.1.2. Factorii inflaționiști ce acționează asupra băncilor	498
6.1.3. Inflația și rata dobânzii	500
6.2. Comportamentul sistemului bancar în România.....	503
6.2.1. Banca Națională	503
6.2.2. Comportamentul băncilor comerciale	505
6.2.3. Impactul unor măsuri de politică economică asupra sistemului financiar-bancar	513

Capitolul 7

MĂSURI NECESARE PENTRU CONTINUAREA PROCESULUI DE REFORMĂ	519
LISTA lucrărilor publicate în colecția INSTITUTULUI DE ECONOMIE INDUSTRIALĂ (DIN 1990 INSTITUTUL DE CERCETARE A RELAȚIILOR INTERAMURI ȘI A STRUCTURILOR INDUSTRIALE) "STUDII DE ECONOMIE INDUSTRIALĂ"	526

INTRODUCERE

Lucrarea realizată în anul 1992 face parte dintr-un program mai amplu. În anul 1991 s-a studiat problema stimulării economisirii și a transformării economiilor în capital, în condițiile în care în România, pe de o parte, o serie de instituții ale economiei de piață nu existau (Bursa de mărfuri, Bursa de valori, Fondurile Proprietății Private și Fondul Proprietății de Stat etc.), iar pe de altă parte, instituțiile existente și relațiile economice sufereau un proces rapid de transformare. Una dintre concluziile desprinse atunci a fost aceea că înclinațiile marginale normale spre economisire și investiții nu se pot forma decât într-un mediu economic și social stabil, pe fondul căruia încrederea crescută pentru a economisi, să întâlnească un mediu suficient de dinamic al investițiilor, care să absoarbă economiile. Cum s-ar putea îndeplini aceste condiții concomitent? Răspunsul la această întrebare depinde de comportamentele pe care diferitele tipuri de agenți economici le dezvoltă în perioada de tranziție. Cercetările anterioare și unele informații din mediul economic înconjurător i-au determinat pe autori să concluzioneze că, în general, comportamentele agenților economici de stat sau privatizați depind, în primul rând, de interesele specifice (motiv pentru care blocajul financiar a fost de neevitat ani la rând) și, abia în al doilea rând, de orientările conținute în programele macroeconomice. Mai mult, în perioada de tranziție, agenții economici sunt interesați, în mai mică măsură de echilibrele prevăzute în programele macroeconomice; ei devin, însă, extrem de interesați atunci când percep un conflict între interesele microeconomice și prevederile programelor de reformă. Ca o consecință firească, am realizat lucrarea structurând-o în două părți: în prima parte sunt analizate politicile de stabilizare macroeconomică și corelațiile dintre acestea, și anticipările agenților economici în perioadele de instabilitate economică. Concluzia de fond a primei părți este aceea că politicile de stabilizare axate pe controlul cererii au început să-și atingă scopul și, totodată, limitele generate de recesiunea economică drastică. Schimbarea de fond care este necesară după relativa stabilizare o constituie trecerea accentului pe politicile de stimulare a ofertei, adică pe acele politici care stimulează trecerea de la comportamentele pentru maximizarea salariilor la comportamentele pentru muncă, inițiativă, economisire și investiții. Aceste probleme sunt detaliate în primele două capitole.

Partea a doua este dedicată analizei comportamentelor întreprinderilor și băncilor în condiții de inflație și identificării posibilităților și direcțiilor de stimulare a restructurării întreprinderilor și privatizării. Problemele restructurării întreprinderii analizate în capitolul al treilea, sunt numai în mod formal separate de problemele privatizării societăților cu capital de stat, analizate în capitolul al patrulea. Ele formează, însă, un tot unitar.

Analizei problemelor cu care se confruntă întreprinderile mici îi este dedicat capitolul al cincilea. Abordarea acestei probleme a fost realizată în ideea

că procesul dureros al restructurării marilor întreprinderi cu capital de stat trebuie compensată de dezvoltarea unui sector puternic de întreprinderi mici și mijlocii care să absoarbă forța de muncă eliberată și să contribuie la relansarea creșterii

Capitolul al șaselea evidențiază problemele și comportamentul sistemului bancar în condiții de inflație. Pe de o parte sunt evidențiate efectele negative pe care însăși băncile le suportă în condiții de inflație înaltă, iar pe de altă parte, reacțiile lor de adaptare și implicațiile pe care le generează în comportamentul întreprinderilor. În mod conștient am renunțat la tratarea comportamentului populației spre economii și investiții deoarece, așa cum se știe, în condiții de inflație și recesiune, în care veniturile reale au scăzut cu 30% față de octombrie 1990, populația nu are un comportament îndreptat spre economisire, ci spre achiziția de bunuri și active protejate de inflație (bijuterii, bunuri de larg consum de folosință îndelungată etc.), care arareori pot lua o formă care să fie împrumuta bilă.

În final, capitolul al șaptelea transpune, în termeni de măsuri economice, concepția lucrării și exprimă principalele direcții în care reforma economică trebuie să continue pentru a determina comportamente economice sănătoase.

Partea I

POLITICA DE STABILIZARE ȘI ANTICIPĂRILE ADVERSE

Capitolul 1

PARTICULARITĂȚILE PROCESULUI INFLAȚIONIST ȘI POLITICA DE STABILIZARE ÎN ROMÂNIA

În capitolul 1 ne propunem prezentarea detaliată a procesului inflaționist în România și desprinderea principalelor sale trăsături. Capitolul este structurat în trei subcapitole, Secare dintre acestea fiind dedicat clarificării unei fațete a procesului inflaționist în țara noastră. Astfel, în subcapitolul 1.1 sunt prezentate sursele inflației din perioada anterioară liberalizării și trăsăturile procesului inflaționist post-liberalizare; în subcapitolul 1.2 este prezentată politica de stabilizare fiscală și bugetară din România, pentru ca, în ultimul subcapitol, 1.3-, să se încerce determinarea limitelor politicii de management al cererii agregate prin prisma necesității trecerii la politica ofertei. Un paragraf este dedicat, în context, studierii comparative a experiențelor analoage României din domeniul stabilizării.

Fără a avea pretenția unei tratări exhaustive a problemelor abordate, în capitolul 1, se încearcă lămurirea unor aspecte insuficient studiate până în prezent, cum ar fi: comportamentul statului în vederea stimulării unui răspuns pozitiv al ofertei; impactul măsurilor de management al cererii agregate din perspectiva scopurilor de stabilizare; politica monetară a Băncii Naționale; atitudinea guvernului în problema arieratelor.

1.1. Particularitățile procesului inflaționist în România

Procesul inflaționist în România poate fi caracterizat prin următoarele trăsături:

- coexistența puseurilor inflaționiste de tip "demand-pull" și a celor de tip "cost-push", cu ponderi diferite în timp;
- succesiunea în timp, din punct de vedere tipologic, a inflației prin cerere reprimată, a inflației deschise prin cerere și a inflației prin costuri;
- caracterul dual vis-à-vis de inflație al unor măsuri ale reformei structurale.

În cele ce urmează ne propunem prezentarea mai detaliată a procesului inflaționist pentru a susține cele afirmate mai sus.

1.1.1. Sursele inflației ante-liberalizare

Către sfârșitul anilor 1980, dezechilibrul dintre cererea și oferta de mărfuri a atins limita critică; economia românească era caracterizată ca o economie de penurie. Efectele excesului de cerere asupra prețurilor erau însă minimize

printr-un control al prețurilor și prin raționalizări. Toate acestea definesc o inflație prin cerere reprimată. Cauzele inflației au fost multiple:

- realizarea unor exporturi masive pentru a plăti datoria externă (în acest caz se realizează venit în interior, dar oferta internă se reduce);
- necompensarea deficitului de ofertă internă prin importuri;
- transferul de resurse de la producția bunurilor de consum la producția mijloacelor de producție;
- accesul mult mai limitat la finanțarea externă, comparativ cu anii □70;
- expansiunea cheltuielilor guvernamentale finanțate prin împrumuturi de la sistemul bancar;
- accesul nerestricționat al întreprinderilor la resurse de la bugetul de stat și/sau din sectorul bancar, pentru a finanța nu numai cererile de capital operațional, ci și pierderile¹.

Altfel spus, în România inflația s-a datorat penuriei generalizate, determinată de concepția dezvoltării autarhice și pierderilor înregistrate în sectorul întreprinderilor și în sectorul bancar.

Pe acest fond de penurie generalizată, au intervenit măsurile cu caracter populist adoptate în primele luni ale anului 1990, cu un puternic efect inflaționist. Astfel, restabilirea unor sporuri și drepturi bănești ale salariaților, restituiră integrală a părților sociale au reprezentat un spor de masă monetară de aproape 100 miliarde lei. Excedentul de lichiditate din economie a fost accentuat și de acceptarea ulterioară și a altor sporuri și revendicări salariale în cadrul negocierilor cu diferite categorii și grupuri sociale.

În contrapondere a acestora s-au aflat măsuri care au vizat absorbția unei părți din excesul de lichiditate, reducerea exporturilor, creșterea importurilor, promovarea liberei inițiative, vânzarea de locuințe.

1.1.2. Trăsăturile procesului inflaționist post-liberalizare

Prima etapă de liberalizare a prețurilor (noiembrie 1990) însoțită de devalorizarea monedei naționale (de la 2.1 lei/dolar la 35 lei/dolar) au scos la lumină inflația de tip cerere. Aceste măsuri de ajustare sistemică au avut drept scop eliminarea excesului monetar și echilibrarea cererii cu oferta. Însă, pe fondul unui climat economic neconcurențial, dominat de monopoluri, și a unei economii de penurie, liberalizarea prețurilor a permis întreprinderilor să pună pe seama prețurilor creșteri ale costurilor datorate ineficienței și revendicărilor salariale. Comportamentul întreprinderilor a fost favorizat, în această etapă, și de subvențiile primite din partea statului (direct sau indirect - prin intermediul ratei de schimb supraapreciate) și de accesul nerestricționat la credite cu rate reale negative ale dobânzii. Astfel, liberalizarea prețurilor a devenit un factor de

¹ "Managing Inflation in Socialist economies" - A. Poe, Cap. I. "Introduction"; G.F. Stanlake - "Introductory Economics", Cap. 25. "Inflation" Longman, 1183.

economie a 426,4 miliarde lei, ceea ce a dat o nouă amplitudine procesului inflaționist.

În prezent, economia României se confruntă cu o inflație de tip predominant "cost-push", însoțită și de o componentă de tip cerere, rezultat al lipsei de ajustare structurală profundă la nivelul întreprinderii care au determinat efecte perverse ale ajustărilor sistematice și ale politicilor antiinflaționiste.

Creșterile de costuri generatoare de inflație sunt creșteri salariale, creșteri ale costurilor energetice și materiale, în mare parte independente de starea cererii (întreprinderile au continuat să producă conform vechiului sistem centralizat de ofertă, fără a avea desfacerea asigurată). În ceea ce privește cererea de bunuri de consum, aceasta a fost "sugrumată" datorită scăderii puternice a puterii de cumpărare a populației; nivelul actual al prețurilor permite acoperirea numai a unei cereri "marginale", nu a celei potențiale.

Inflația accelerată este însoțită de recesiune și șomaj (vezi tabelul 1).

Tabelul 1

Evoluția unor indicatori macroeconomici în perioada ianuarie - iulie 1992

(în % față de luna anterioară)

	Ian.	Febr.	Martie	Aprilie	Mai	Iunie	Iulie
Indicele producției industriale	103,6	111,1	93,5	94,0	101,4	92,2	-
Indicele lunar al prețurilor de consum al populației	119	112,5	110,0	104,7	112,1	104,3	-
Rata șomajului	3,0	3,4	4,6	4,8	5,4	5,9	6,7
Rata inflației	19,5	12,5	10,0	4,7	12,1	4,3	3,0

Sursa: Comisia Națională pentru Statistică.

1.2. Politica de stabilizare economică a României

Reacția Guvernului României la evoluția procesului inflaționist a luat forma unei politici de stabilizare caracterizată printr-un mix între politica de management al cererii agregate (de tip ortodox) și între politica de venituri antiinflaționiste (de tip heterodox), având drept ancoră nominale cursul de schimb și salariile.

Paragraful următor își propune prezentarea principalelor jaloane ale politicii de management al cererii agregate; aceasta a folosit instrumentele politicii monetare și fiscale austere pentru a elimina, prin contracție, excesul de cerere agregată.

1.2.1 Politica monetară a Băncii Naționale

Politica monetară a constituit unul dintre elementele de bază ale programului de stabilizare, menit ca, prin caracterul său restrictiv, să reducă excesul de lichiditate și să accelereze viteza de rotație a banilor.

Într-o primă etapă, politica monetară a fost axată pe două direcții principale: pe de o parte, asigurarea unui control strict al masei monetare, iar pe de altă parte, realizarea unui cadru nou al relațiilor dintre banca centrală și băncile comerciale.

Pentru controlul masei monetare Banca Națională a utilizat instrumente directe - plafoane de credite pentru fiecare bancă comercială, datorită nivelului scăzut de dezvoltare a pieței capitalurilor (inexistenței unor instrumente indirecte) și datorită elasticității foarte reduse a efectului economic imediat al unor decizii cu caracter monetar într-un mediu caracterizat de dominația proprietății de stat.

Neajunsurile acestei metode directe de control al masei monetare - rigiditate, nestimulare a concurenței bancare, pronunțatul caracter administrativ - au dus la deplasarea accentului pe utilizarea unor instrumente indirecte, îndeosebi a unui mecanism de refinanțare. Acesta elimină dezavantajele formulei anterioare, fără a pierde controlul asupra expansiunii monetare; altfel, spre exemplu, în primele șapte luni ale anului 1991, creșterea masei monetare a fost de numai 15%, ceea ce indică, ținând seama de creșterea prețurilor, o mărire a vitezei de rotație a banilor.

Politica dobânzii promovată de statul român s-a axat pe două direcții: pe de o parte, sporirea constantă a ratelor dobânzii la creditele de refinanțare, cu obiectivul declarat al atingerii unui nivel real pozitiv, iar pe de altă parte, liberalizarea dobânzii. Pe aceste căi se pot influența pozitiv deopotrivă controlul expansiunii monetare și alocarea rațională a resurselor. Rata de refinanțare a constituit obiectul unui program de creștere etapizată de la 3% la sfârșitul anului 1990 la 80% în mai 1992. Până la creșterea semnificativă din mai 1992, impactul măririlor succesive ale ratei de refinanțare a fost mai degrabă psihologic decât economic asupra utilizatorilor (având în vedere creșterea cu mult mai substanțială a prețurilor). Acest fapt a fost accentuat și de menținerea, de către băncile comerciale, a unor rate ale dobânzii mai joase decât rata Băncii Naționale.

Creșterea majoră a ratei de refinanțare a fost determinată de necesitatea atenuării presiunilor inflaționiste rezultate din relaxarea creditului începând cu octombrie 1991 (pentru a răspunde nevoilor stringente de finanțare a agriculturii), din unificarea cursurilor de schimb la un nivel de 180 lei/dolar din noiembrie 1991, din compensarea globală a datoriilor reciproce ale întreprinderilor, decisă de Parlament în decembrie 1991. Aceste evenimente au impus și instituirea efectivă a rezervelor minime obligatorii (mai 1992), precum și a unui sistem de licitare a creditelor de refinanțare, ceea ce semnifică axarea politicii monetare pe utilizarea instrumentelor indirecte.

1.2.2. Atitudinea Guvernului în problema arieratelor

Slaba disciplină financiară a agenților economici, ineficiența activității lor au stat la baza acumulării rapide a plăților restante dintre întreprinderi, pe fondul caracterului restrictiv al politicii monetare. Arieratele au contribuit la crearea

unei presiuni inflaționiste și au produs dificultăți în colectarea impozitelor și taxelor datorate statului.

Evitarea falimentarii întreprinderilor insolvabile (datorită complexelor probleme economice, sociale, juridice presupuse) s-a făcut prin compensarea globală a datoriilor reciproce.

Datorită puternicului efect inflaționist al acestei acțiuni, guvernul a luat măsuri de întărire a disciplinei financiare, pentru a împiedica reapariția arieratelor și a evita orice altă operație de acest gen în viitor. O hotărâre a Guvernului reglementează ordinea de efectuare a plăților și a obligațiilor agenților economici aflați în incapacitate temporară de plată. De asemenea, urmează a fi adoptată o lege a falimentului, ale cărei prevederi sunt menite să actualizeze și să întărească codul comercial existent.

Totodată, în scopul creșterii eficacității politicii de creditare și eliberării sistemului financiar de povara pierderilor acumulate de întreprinderi din trecut, a fost adoptată, în februarie 1992, o lege conform căreia creditele acordate de sistemul bancar înainte de 1991 și devenite neperformante au fost înlocuite cu conturi speciale de datorie publică care să fie plătite, între altele, prin vânzări de active ale statului și prin acoperirea creanțelor restante ale întreprinderilor.

1.3. Politica fiscală a României

Politica fiscală adoptată în vederea realizării obiectivului de macrostabilizare a fost contracționistă, caracterizată, în primul rând, prin reducerea cheltuielilor bugetare.

1.3.1. Politica bugetară

Relația dintre politica bugetară și inflație are un caracter dual: pe de o parte, inflația influențează execuția bugetară, iar pe de altă parte, un deficit bugetar finanțat prin emisiune de moneda constituie un factor de impulsioneare a inflației. Politica bugetară are, deci, sarcina în condiții de inflație, de a da acel design bugetului de stat potrivit scopurilor stabilizatoare. Acest lucru presupune imprimarea unui caracter auster acestei politici, concretizat în reducerea severă a cheltuielilor bugetare.

În România, cheltuielile bugetare au fost reduse de la 43% din PIB în 1989 la 33% în 1991. În același timp, veniturile bugetare au scăzut de la 51% din PIB în 1989 la 31,8% în 1991, ceea ce a determinat înregistrarea la finele anului 1991 a unui deficit al bugetului central al Guvernului de 41,1 mld. lei¹ (cea. 2% din PIB, în termeni reali) și a unui deficit al bugetului public la nivelul de 1,9% din PIB².

¹ Mai mic decât cei prevăzuți în programul actualizat aprobat de Parlament de 65,4 mld. Lei.

² În definiția bugetului general al Guvernului nu au fost incluse fondul de șomaj și alte fonduri extrabugetare care în 1991 au înregistrat excedente.

Reducerea cheltuielilor bugetare s-a realizat pe seama reducerii subvențiilor și accelerării liberalizării prețurilor la energie și materii prime importate. Subvențiile acordate regiilor autonome și societăților comerciale cu capital de stat au reprezentat, în 1991 doar 8,2% din cheltuielile efectuate prin bugetul de stat. Din totalul investițiilor, fa 1991, numai 4,5% au fost finanțate de la buget. În total, cheltuielile destinate acțiunilor economice au reprezentat 35,2% din total cheltuieli.

Și pentru anul 1992, politica bugetară promovată conține instrumente de acțiune pentru susținerea obiectivului stabilizării economice. Astfel, politica de menținere a unui control strict asupra tuturor categoriilor de cheltuieli bugetare care a avut succes fa 1991, este îmbunătățită prin adoptarea unui sistem de plafoane ale cheltuielilor de casă, în scopul menținerii cheltuielilor lunare în concordanță cu colectarea veniturilor.

În același sens, au fost reduse cu 50% în două tranșe (la 1 mai și la 1 septembrie), subvențiile acordate populației; acestea urmează a fi eliminate integral din sarcina bugetului până la finele anului 1993. Se urmărește, de asemenea, diminuarea treptată a subvențiilor către regiile autonome cu activități neprofitabile.

De partea cealaltă, în sensul creșterii cheltuielilor bugetare, acționează facă subvențiile pentru chirii, asigurarea financiară a protecției sociale adecvate a diferitelor categorii sociale ale populației, trecerea în sarcina bugetului a subvențiilor acordate de sistemul financiar la împrumuturile pentru construcția de locuințe, nevoile crescând în raport cu capacitatea restrânsă de a colecta venituri ale administrațiilor locale.

Rezultanta celor două forțe opuse se prevede a fi un deficit de cel mult 2% din PIB, finanțat prin credit bancar și prin emisiune de titluri guvernamentale.

1.3.2. Reforma impozitelor

În ceea ce privește sursele de acoperire a cheltuielilor bugetare, Guvernul a promovat un program de restructurarea sistemului de impozitare care urmărește justiția fiscală, stimularea unor activități economice eficiente, întărirea disciplinei financiare și armonizarea cu obiectivele politicii economice.

În anul 1991, pentru a face față dezechilibrelor macroeconomice mari din anii anteriori, a fost adoptat un program fiscal restrictiv. Nivelul fiscalității, pe baza căruia se apreciază presiunea fiscală (respectiv, ponderea prelevărilor obligatorii către stat în PIB) a fost în 1991 de 34%, față de 38,5% în 1990 și 40,7% în 1989. Acesta poate fi apreciat ca mediu, comparativ cu situația de pe plan internațional. În colectarea impozitelor au apărut unele dificultăți în ultimul trimestru al anului datorate blocajului în sistemul de plăți; după compensarea globală finalizată în ianuarie 1992, toate datoriile existente din anul anterior referitoare la impozite au fost lichidate.

Structura impozitelor a constituit obiectul unor ajustări succesive ce vizează simplitatea și transparența sistemului fiscal și atenuarea stimulentele pentru evaziunea fiscală. Astfel, schema impozitului pe circulația mărfurilor cuprinde în prezent 5 cote (față de 20 existente înainte); au fost introduse accize pentru 15 produse (și datorită presiunilor de sporire a cheltuielilor curente și de capital). Aceste două măsuri constituie etape premergătoare ale introducerii impozitului pe valoarea adăugată (1993).

În cadrul pregătirilor pentru introducerea acestui tip de impozit, necesare pentru atenuarea efectelor inflaționiste ale TVA într-un mediu monopolist, se înscriseră și introducerea de impozite pe noi tipuri de venituri: dividende, sume obținute din vânzarea activelor.

Schema impozitului pe profitul întreprinderilor a fost simplificată și ea la două niveluri, respectiv de 30% pentru profiturile de până în 1 milion și de 45% pentru profiturile ce depășesc 1 milion lei, în scopul stimulării obținerii de profituri suplimentare.

Totodată, structura impozitelor s-a îmbogățit prin introducerea unor noi surse de venit bugetar, cum ar fi taxa pentru eliberarea titlurilor de proprietate asupra terenurilor, și se va lărgi prin adoptarea Legii privind impozitele și taxele locale.

1.4. Experiențe analoage României în domeniul stabilizării

Programele de stabilizare elaborate în fostele țări comuniste din Europa de Est pot fi considerate, fiecare în parte, analoage celui elaborat în România, diferențele situându-se, îndeosebi, la nivelul dimensionării și severității măsurilor preconizate. În esență, aceste programe sunt centrate pe măsuri de politică monetară și fiscală restrictive în scopul eliminării prin contracție, a cererii agregate în exces, și, în mai mică măsură, pe "ancore" cu efecte de restructurare: cursul de schimb și salariile.

România, ca și celelalte țări fost comuniste din estul Europei, a optat ferm pentru economia de piață, dar decizia a fost decalată în timp, în funcție de momentul prăbușirii sistemelor totalitare: mai întâi în Ungaria și Polonia, urmate fiind de Cehoslovacia, Bulgaria și România. Premisele demarării programelor de stabilizare au fost, de asemenea, diferite: datoria externă diferită, moștenirea economică diferită a anilor economiei de comandă. Faptul că România a demarat ultima programul de stabilizare macroeconomică are și un anumit avantaj de natură teoretică: posibilitatea evitării greșelilor făcute de celelalte țări foste comuniste, mai avansate în timp. Din păcate, datorită unor concesii de natura populistă - inevitabile, de altfel, în climatul de euforie economică instaurat imediat după decembrie 1989 - țara noastră nu a putut elimina erorile țărilor mai avansate în timp în elaborarea programelor de stabilizare. Nu s-au putut, astfel, evita efectele negative concretizate în: repetate blocaje financiare,

reducerea producției industriale și a veniturilor reale ale populației, restrângerea volumului desfacilor de mărfuri.

Efectele pozitive ale programelor de stabilizare sunt, deocamdată, departe de estimările inițiale. Reducerea, într-o primă fază a inflației (cazul Poloniei), stimularea exporturilor (Polonia, Ungaria) și diminuarea deficitelor bugetare (Polonia -1990 semestrul I, Cehoslovacia - în 1991), comparate cu costurile economice care le-au generat, sînt modeste.

Evaluările anticipative sînt relative datorită rigidității structurale generatoare de distorsiuni și comportamentului "atipic" al agenților economici (cu contribuție însemnată în crearea PIB) și a populației, comparativ cu studiul economiilor de piață.

Caracterul cel mai dur l-au avut programele de stabilizare aplicate în Polonia și fosta Iugoslavie în primul semestru al anului 1990 în încercarea de a stopa hiperinflația și uriașele deficite bugetare.

În tabelul 2 sînt prezentate, în mod sintetic, principalele caracteristici ale programelor de stabilizare în Europa de Est și rezultatele obținute.

Evaluarea globală a programelor de stabilizare nu poate ignora condițiile externe, de natură economică și politică, în care se desfășoară procesul de tranziție, precum și activitatea sectorului particular.

Recesiunea economică generalizată, care a afectat fără excepție toate țările est-europene poate fi socotită ca rezultând, într-o nouă măsură, din măsurile restrictive decurgând din programele de stabilizare, dar s-a dovedit că orice altă cale comportă riscuri destabilizatoare cu mult mai mari, iar aplicarea doar a instrumentelor financiare cu caracter restrictiv, nu este eficace. În general, politicile monetare și fiscale restrictive în scopul diminuării presiunilor inflaționiste au avut efecte contradictorii în economia țărilor est-europene.

Este, desigur, hazardată încercarea de a oferi o "rețetă" pentru România pe baza studierii experienței țărilor est-europene și aceasta din trei cauze fundamentale:

1. Cauza temporală: este vorba despre decalajul în timp al începerii reformelor.
2. Cauza politică: tratamentul total diferit acordat României față de majoritatea țărilor est-europene, tratament al căror cauze acest studiu nu și propune să-l comenteze.
3. Cauza financiară decurgând din nivelul foarte diferit al datoriei externe cu toate implicațiile ce rezultă din aceasta.

Tabelul 2

**Rezultatele stabilizării în Europa de Est în 1991
(modificări procentuale față de 1990)**

Tara	PIB	Inflatie	Șomaj ^a	Producția industrială
Bulgaria	-26	250	10,7	- 27
Ceho-Slovacia	-16	58	6,6	- 23
Ungaria	-(7 la 9)	35	8,3	- 19
Polonia	-9	70	11,5	- 12
România	-13	344 ^b	3,1	- 19
Iugoslavia	-15	164	19,6	- 21

^a - sfârșitul anului 1991.

^b - dec. 1991 față de oct. 1990.

Sursa: Economic Commission for Europe, Economic Survey of Europe in 1991 - 1992, UN, New York, 1992.

1.5. Limitele politicii de management al cererii agregate și necesitatea trecerii la politica ofertei

Adecvată intereselor imediate de stabilizare (cu efecte pe termen scurt contracționiste asupra cererii în exces), politica de management al cererii agregate își demonstrează limitele acum, când însăși cauzele inflației sunt altele (respectiv, oferta insuficientă și creșterea costurilor de producție). Totodată, se apreciază că la originea recesiunii actuale se află, pe de o parte, politica de stabilizare și, pe de altă parte, ajustările sistematice la nivel macroeconomic care nu au primit o replică corespunzătoare la nivelul întreprinderilor.

1.5.1. Efectele politicii de management al cererii agregate

Impactul măsurilor de management al cererii agregate trebuie apreciat din perspectiva scopurilor de stabilizare și din cea a evoluției globale a economiei. Evaluările sînt dificile datorită distorsiunilor generate de comportamentele "atipice" ale agenților economici și de rigiditățile structurale (menținerea monopolurilor de producție și distribuție, imobilitatea forței de muncă, inelasticitatea cererii pentru anumite categorii de bunuri de consum față de prețuri, oferta redusă de capital intern). Acestea au provocat, pe de o parte, efecte recesioniste supradimensionate ale măsurilor de stabilizare, iar pe de altă parte, au diminuat posibilul efect de restructurare.

Programul de stabilizare a reușit să stopeze, cel puțin temporar, accentuarea unor dezechilibre macroeconomice; astfel, în ceea ce privește circulația monetară, politica monetară strânsă a înregistrat unele efecte pozitive: viteza de circulație a banilor a crescut (ponderea lui M2 în PIB a scăzut de la 61% în decembrie 1990, la 32% în mai 1991 și la 36,6% în decembrie 1991)¹; în perioada ianuarie-decembrie 1991 masa monetară a crescut cu 72%, dar creșterea prețurilor a redus excedentul de lichiditate.

Pe lângă aceasta aparentă relaxare pe termen scurt a presiunilor inflaționiste, posibile implicații ale politicii creditului scump și ale controlului masei creditului, în ceea ce privește creșterea eficienței activității productive și restructurarea costurilor, au fost contracarate de întreprinderi voluntar sau involuntar. Astfel, politica ratei dobânzii nu pare să fi avut efectele scontate asupra cererii de credit, deoarece cea mai mare parte a întreprinderilor sunt în situație de monopol, chiar, dacă această creștere a ratei dobânzii ar fi avut un efect pervers și ar fi verificat teoria potrivit căreia "în context de incertitudine a mediului macroeconomic și de incapacitate a băncilor de a efectua o expertiză despre solvabilitatea investițiilor, o rată debitoare ridicată ar atrage proiectele cele mai riscante ale întreprinderilor în situație de cvasifaliment, în timp ce ar exclude investițiile mai bune"². Deși ideea că politica de credit restrictivă stă fa baza blocajului financiar este cvasigeneralizată³, unii economiști opinează că, de fapt, cauza acestuia este insolabilitatea întreprinderilor, incapacitatea lor de a răspunde condițiilor impuse de bănci⁴.

Lipsa de eficiență a măsurilor monetariste austere se datorează și existenței unui sistem bancar slab dezvoltat, cu portofolii bancare grevate de datoriile neplătite ale întreprinderilor de stat, incapabile să impună o disciplină financiară fermă, precum și inexistenței legilor antimonopol, a falimentului.

Se poate, deci, concluziona că măsurile de politică monetară cu caracter restrictiv au avut un impact recesiv (contractia puternică a producției și investițiilor) pe fondul a numeroase obstacole structurale (îndeosebi, menținerea mediului monopolist).

Problemele bugetare ilustrează cel mai clar efectele perverse de recesiune generate de politicile deflaționiste. În timp ce guvernul și-a fixat ca obiectiv restrângerea deficitului bugetar prin constrângerea cheltuielilor, s-a înregistrat o tendință de contracarare a acestuia prin restrângerea mecanică a încasărilor și prin unii factori politici și sociali⁵. Astfel, de exemplu, obiectivul fixat inițial pentru bugetul României în anul 1991 a fost în deficit de 37 mld. lei - 2% din

¹ Buletin nr. 6 al Guvernului României, București, martie 1992

² *Des reformes aux désillusions: l'évolution économique de 1990 à 1992*, Problèmes économiques, 29 aprilie 1992.

³ L. Croitoru - *Macrostabilizare și tranziție*.

⁴ Probleme economice nr. 23-24/1992, Reforma în țările est-europene.

⁵ *Des reformes aux désillusions: l'évolution économique de 1990 à 1992*, Problèmes économiques, 29 aprilie 1992.

PIB și era pe cale de a fi atins în primul semestru (9,5 mld. lei), însă creșterile de salarii și de pensii efectuate în semestrul al doilea au dus la adâncirea deficitului (2,2% din PIB).

Accentul în reducerea cheltuielilor bugetare nu s-a pus pe cheltuielile administrative, ci pe investițiile publice și pe subvenții. Efectul recesiv a fost cu atât mai considerabil cu cât aceste reduceri nu au fost făcute selectiv - în special în ceea ce privește investițiile (în 1990 - 65% din nivelul anului 1989, în anul 1991 - 83,2% din nivelul anului 1990)¹. S-a încercat creșterea încasărilor bugetare prin rate de impozitare a salariilor înalte, nestimulative pentru creșterea efortului de muncă. Structura impozitelor folosite a ridicat și alte numeroase probleme:

- numeroasele clase de impozitare au pus problema incapacității de urmărire și colectare a impozitelor;
- sistemul actual de impozite pe circulația mărfurilor favorizează integrarea verticală a întreprinderilor și creează probleme de percepere a impozitelor (datorită numărului mare de plătitori comparativ cu capacitatea de a obliga agenții economici la plata impozitului)²
- inițial, sistemul de impozite pe profit descuraja maximizarea profitului³.

Deci, politica fiscală a dus la erodarea puternică a surselor de acumulare internă: investițiile publice și capitalul particular⁴.

În contradicție clară cu obiectivul de stabilizare ai politicii fiscale austere a fost, însă, monetizarea integrală a deficitului bugetar, care a creat noi presiuni inflaționiste; acoperirea deficitului prin împrumut public, mai ales în perioada în care mai există încă un excedent de lichiditate ar fi fost consecventă cu scopul stabilizării.

În problema deficitului bugetar, noile măsuri guvernamentale încearcă înălțurarea efectului Oliveira - Tanzi⁵ prin corelarea cheltuielilor curente cu colectarea impozitelor; tendința de manifestare a acestui efect este cu atât mai mare cu cât ponderea impozitelor directe în total venituri bugetare este mai mare (57,7%).

Dificultățile ivite în conducerea politicii fiscale s-au datorat și lipsei de separare dintre bugetele locale și cel central, inexistenței unui sistem de impozite și taxe locale (ceea ce a determinat acoperirea cheltuielilor administrațiilor locale în proporție de 72% de la bugetul central), și lipsei personalului cu calificare corespunzătoare.

¹ Comisia Națională pentru Statistică.

² Buletin nr. 6 al Guvernului României, martie 1992.

³ Buletin nr. 6 al Guvernului României, martie 1992.

⁴ V. Tanzi - *Reforme fiscale et transition vers une Economie de marché*, Problemes économiques, 29 aprilie 1992.

⁵ R. Dombush - *Inflation stabilization with the Incomes Policy Support*.

Concluzia principală este că nerealizarea efectelor scontate prin politica de austeritate fiscală și monetară se datorează lipsei unui proces de restructurare profundă a ofertei, impusă de modificarea structurii cererii.

Politica de management al cererii agregate, apare, astfel, fii opinia multor economiști ca ineficientă, cu implicații adesea adverse¹. Demand management economics-ul nu mai este adecvat în prezent deoarece problema nu mai este excesul de cerere, ci, mai curînd, insuficiența ofertei de bunuri².

Atingerea scopurilor propuse - atât reducerea ratei inflației, cit și a fluctuațiilor nivelului producției, în sensul opririi scăderii acestuia și relansării sale - necesită nuanțarea politicii cererii și echilibrarea acesteia cu aplicarea simultană a unor politici de stimulare a ofertei.

1.5.2. Politica de stimulare a ofertei

Comportamentul statului în vederea stimulării unui răspuns pozitiv al ofertei poate lua forma unei politici de tip supply-side sau ai unei politici structurale.

Supply-side economics-ul promovează concepția potrivit căreia reducerea impozitelor este stimulativă pentru investiții, economisire, creșterea productivității muncii și a output-ului³. Este vorba de încurajarea comportamentului economic prin stimulente la "marginii", acolo unde oamenii iau decizii, prin reducerea ratelor marginale de impozitare⁴.

În sprijinul acestei teorii se aduc următoarele argumente:

1. o reducere a ratelor de impozitare mărește stimulentele pentru indivizi de a economisi prin creșterea ratei de randament asupra activelor deținute (de indivizi); aceste economii mai mari duc la rate ale dobânzii mai scăzute și la investiții mai ridicate;
2. reducerea ratei de impozitare a întreprinderilor sau măsuri similare (creșterea creditului la impozitul pe investiții sau liberalizarea amortizării) îmbunătățește investițiile direct prin creșterea ratei medii de randament post-impozitare;
3. investițiile mai mari atrag după sine creșterea productivității, ceea ce înseamnă că mai multe bunuri și servicii pot fi produse pe unitate de input. Drept rezultat, costurile unitare nu cresc la fel de rapid și inflația crește mai încet;
4. transferul de resurse de la sectorul public la cel privat mărește rata de creștere totală a productivității muncii (în sectorul public câștigurile de productivitate sunt mici sau inexistente);

¹ *Reforma în țările est-europene*, Probleme economice, nr. 23-24, 1992.

² I.L. Kellner - *An Essay on Keynesian Economics*, The J. Hailstones Reston, Virginia, 1982.

³ R. Krieger - *Supply-side economics: An introduction*, in Th.J. Hailstones, Viewpoints on Supply - Side Economics College of Business, Administration Xavier University, 1982.

⁴ Rata marginală de impozitare este rata care se referă la unitatea de venit pentru un muncitor sau un investitor. (J.Kemp - *George Gilder or Why Supply-Side Economics Will Work*, in TKJ, Hailstones, op. cit.).

5. creșterea mai rapidă a productivității muncii furnizează capacitatea necesară pentru bunuri și servicii suplimentare cerute datorită reducerii impozitelor;
6. rate de impozitare mai scăzute determina cereri mai modeste pentru creșteri salariale;
7. inflația mai scăzută duce fa o creștere a venitului real disponibil și, deci, la mărirea consumului, output-ului și ocupării;
8. rate de impozitare mai mici determină o creștere a calității și cantității muncii; aceasta mărește mai departe, capacitatea de producție, contribuind astfel la încetinirea ratei inflației;
9. rata mai scăzută a inflației determină o mărire a exporturilor nete¹. Ca răspuns la criticile adresate acestei teorii (privind incertitudinea apariției efectelor scontate la aplicarea stimulilor fiscali), partizanii supply-side economics-ului arată că efectele nu pot fi imediate, ci pe termen lung, iar magnitudinea și direcția replici: investițiilor, productivității muncii, economisirii, depind de două forțe opuse - "substitution effects" și "income effects". De exemplu, "substitution effects", în ceea ce privește stimularea economisirii, se explică astfel: mărind recompensa viitoare pentru economiile curente, o rată de impozitare asupra venitului investit mai mică mărește costul relativ al alegerii consumului, încurajând astfel menajele să substituie o anumită parte a consumului lor cu o parte de economii. "Income effects" înseamnă că rate de impozitare mai scăzute permit oamenilor să economisească mai puțin decât venitul curent și să primească același flux de câștiguri viitoare, astfel descurajând economisirea².

În ceea ce privește oportunitatea adoptării unei asemenea politici de stimulare a ofertei în România, există puternice argumente contra:

- incertitudinea apariției efectelor urmărite. Teoria se bazează pe comportamente specifice ale agenților economici (întreprinderi și menaje) într-o economie de piață și nici în aceste condiții supply-side-ii nu garantează rezultate sigure. La noi gradul de incertitudine este cu atât mai mare cu cât aceste comportamente nu sunt formale (agenții economici manifestă o flexibilitate redusă la anumiți stimuli) și cu cât anticipările inflaționiste grevează orice atitudine economică;
- nu există toate instrumentele și mecanismele presupuse de supply-side economics; unele măsuri prescrise de această teorie necesită, în prealabil, acțiuni privind continuarea reformei impozitelor și cele privind formarea pieței factorilor de producție;

¹ Michael K. Evans - *Bankruptcy of Keynesian Economics Models*, in Th. J. Hailstones, *op. cit.*

² Lyle E. Gratley - *Supply-Side Economics: Its Role Curbing Inflation*, Th. J. Hailstones, *op. cit.*

- consecvența unei asemenea politici de stimulare a ofertei de obiectivele de stabilizare înseamnă reducerea cheltuielilor bugetare, concomitent cu reducerea impozitelor. Pe fondul specificității economiei românești această măsură apare ca neviabilă: reducerea cheltuielilor ar presupune reducerea unor cheltuieli economice - subvenții (acestea tind să fie eliminate în cadrul unui program existent deja) și investiții publice (și aici se ridică probleme specifice ținând de rolul statului de proprietar majoritar și de necesitatea continuării realizării unor obiective care fuseseră abandonate) și/sau a unor cheltuieli social-culturale - a căror micșorare ar avea consecințe grave asupra nivelului de trai al populației.

Dacă o asemenea politică de stimulare a ofertei apare ca neadecvată economiei românești, unele recomandări ale supply-side economics-ului ar putea fi luate însă în considerare în conducerea reformei impozitelor:

- reducerea impozitului pe venitul întreprinderilor are un efect mai puternic asupra economiei decât o reducere a impozitului pe venitul persoanelor;
- reducerea impozitului asupra veniturilor persoanelor are un efect mai mare decât o creștere a cheltuielilor bugetare;
- impozitarea consumului are rezultate mai bune decât impozitarea producției. Argumentele "contra" adoptării unei politici de stimulare a ofertei bazată pe

teoria supply-side devin argumente "pro" în susținerea necesității adecvării comportamentului statului la condițiile concrete ale țării noastre. Astfel, trăsătura majoră a economiei românești este colapsul unui sistem centralizat de ofertă care nu a fost înlocuit cu un sistem de piață funcțional. Reacțiile agenților economici au fost marcate de neclara alocare a drepturilor de proprietate, de lipsa de garantare a proprietății, de excesiva putere a sindicatelor, de pozițiile de monopol, de slaba presiune competitivă din afară. "Vidul" de relații economice, pe fondul atitudinii ambigue a statului, a dus la perpetuarea unor comportamente inerțiale la nivelul întreprinderii, la lipsa unor ajustări structurale.

Iată de ce. În scopul stimulării unui răspuns pozitiv al ofertei este necesar ca statul să acționeze indirect, pentru "repunerea în drepturi" a forțelor pieței, dar și direct, printr-o politică structurală.

Politica structurală are sarcina de a suplini acțiunea piețelor în alocarea resurselor și în transformarea structurală. Politica industrială, principalul instrument și, în același timp, domeniu al politicii structurale, are obiectivul de a stăvili declinul în care se află industria și de a determina relansarea creșterii economice în condițiile menținerii consumurilor globale de resurse materiale și energetice, prin ajustarea aparatului productiv. prin modificarea structurii proprietății și a producției.

Statul, ca proprietar majoritar al întreprinderilor și ca cel mai în măsura să aibă o viziune clară și complexă asupra implicațiilor de natură economică și

socială, trebuie să-și asume responsabilitatea unor decizii privind: redimensionarea capacităților de producție (în funcție de disponibilitatea resurselor materiale și energetice, de cererea solvabilă și de disponibilitățile valutare ale întreprinderilor); selectarea și reeșalonarea investițiilor ce se vor relua (în funcție de obiectivele strategice generale și parțiale, de stadiul de execuție etc.); oprirea temporară (până la găsirea surselor financiare și a soluțiilor tehnico-economice) a întreprinderilor ce lucrează în pierdere.

Totodată, statul deține sau poate să creeze instrumente prin care să influențeze deciziile la nivel microeconomic. Astfel, instrumentele fiscale pot să influențeze deciziile de a investi, de a moderniza aparatul productiv, de a reorganiza producția prin reducerea impozitului pe profitul reinvestit, prin liberalizarea sistemului de amortizare, prin introducerea și folosirea corectă a taxei pe valoarea adăugată. În alcătuirea sistemului stimulentele fiscale este important să se țină seama de recomandările specialiștilor¹ și anume:

- limitarea discriminărilor între diferite categorii de venituri ale particularilor;
- abținerea de la alegerea câștigătorilor sau ale investițiilor esențiale și neesențiale prin rate diferite de impunere;
- neadoptarea unui sistem de impozitare puternic progresiv;
- abținerea de la instaurarea unor taxe pe valoarea adăugată cu mai multe rate (fundamentate, în general, pe gradul de necesitate a unui produs);
- transferul importanței de la impozitele asupra producției la cele asupra consumului.

O altă categorie de stimulente o reprezintă cele financiare; de exemplu, sumele bănești obținute ca dividende și din vânzarea activelor în cadrul procesului de privatizare ar putea fi folosite de către Fondul Proprietății de Stat pentru acordarea de împrumuturi ordinare sau împrumuturi participative (care pot fi definite clar pe obiective de investiții, cu clauza retragerii statului după o anumită perioadă de timp), deci în acțiuni specifice unei societăți financiare cu activitate complexă de promovare.

În vederea creșterii cantității ofertei, statul ar trebui să acorde o importanță deosebită activității de cercetare-dezvoltare prin garantarea dreptului de proprietate intelectuală, prin crearea unui sistem de promovare a licențelor românești în interior și exterior, prin stimularea înființării de societăți mixte în domeniu și promovarea unor programe de cooperare internațională, prin privatizarea unor institute de cercetare.

Organizarea unor colective interdisciplinare care să realizeze programe complexe de cercetare ar putea sta la baza luării unor decizii la nivel macroe-

¹ Vito Tanzi - *Reforme fiscale et transition vers une Economie de marché*, Problèmes Economiques, nr. 22-23, 29 aprilie 1992.

conomic, dar și la nivel de întreprindere, pentru găsirea soluțiilor tehnice, tehnologice și economice.

Experiențele negative înregistrate în ceea ce privește importul de tehnologie indica încă un domeniu în care statul trebuie să se implice pentru a acoperi lipsa de informații, dar și pentru a combate corupția (prezența împuterniciților statului în conducerea întreprinderilor constituie un prim pas în acest sens).

Realizarea flexibilității ofertei cere din partea statului acțiuni pentru promovarea unui climat concurențial. Principalul mijloc ce poate fi folosit în acest scop îl reprezintă privatizarea, considerată ca cel mai important instrument al schimbărilor structurale¹.

Marea privatizare poate fi accelerată prin vânzare de active, concesiuni, dar rămâne, în ansamblu, un proces lent. Rezultate mai rapide înregistrează mica privatizare; statul poate interveni în sprijinirea creării și dezvoltării firmelor mici și mijlocii în domenii productive prin înființarea sau stimularea (fiscală) înființării de instituții financiare specializate în acordare de garanții pentru credite, de instituții de tip mutual, de societăți de leasing, instituții financiare specializate în acordarea de împrumuturi ordinare și/sau obligatare. Din acest punct de vedere, este necesar ca instituții deja create - de exemplu, Agenția Națională pentru Privatizare - să aibă un rol mai activ în acordarea de asistență tehnică, financiară în domenii productive, care presupun risc mai mare.

Data fiind importanța investițiilor străine și pentru stimularea concurenței, se impune ca un alt organism specializat existent - Agenția Română de Dezvoltare - să fie o adevărată "bursă" a societăților mixte, care să selecteze "cererile" și "ofertele" astfel încât să rezulte cele mai oportune combinații.

Pe lângă promovarea proprietății private și garantarea sa, este necesar ca statul să intervină în conturarea unui sistem de "reguli ale jocului" prin legi antimonopol legi pentru combaterea practicilor anticoncurențiale, și în supravegherea respectării lor.

Politica comercială este un alt instrument important de stimulare a competiției atunci când acționează, pe de o parte, printr-o politică vamală bazată pe eliminarea barierelor netarifare, și pe de altă parte, prin încurajarea exportului (credite de export, asigurări și alte servicii: consultanță tehnică și financiară, promovarea produselor românești pe piața externă, acorduri cu statele puternice cu privire la efectuarea de plăți și decontări în valută în schimburile reciproce de mărfuri etc.). În acest domeniu, a fost creat în 1991 Comitetul Interministerial de Garanții și Credite de Comerț Exterior și a fost activată Banca de Import-Export (EXIMBANK).

Importantă pentru stimularea concurenței este circulația informațiilor în scopul comparării performanțelor în interior și în exterior, fiind, deci, necesare

¹ Eastern Europe. The transformations process in 1991 and outlook for 1992 in Economic Survey of Europe in 1991-1992, Economic Commission For Europe, United Nations, Mai 1992.

investiții și din partea statului pentru crearea unor infrastructuri economice adecvate.

Accelerarea procesului de restructurare a economiei, care să determine un răspuns pozitiv al ofertei, are nevoie de o viziune (un program) coerentă, complexă, etapizată, coordonată cu celelalte politici economice și cu măsurile privind crearea și dezvoltarea piețelor factorilor de producție, a mecanismelor de reglare a acestora. Astfel, problemele ce se vor pune ca urmare a restructurării producției în ceea ce privește forța de muncă vor trebui să-și găsească rezolvarea pe piața muncii. S-au înregistrat unele succese privind operaționalizarea mecanismelor: îmbunătățirea structurii de dialog cu sindicatele, încheierea de contracte colective de muncă etc. Acestea trebuie completate cu acțiuni privind creșterea mobilității forței de muncă, ca de exemplu: lărgirea facilităților de educare și calificare, asistență financiară la mutare, privatizarea locuințelor, uniformizarea ajutorului de șomaj fa toate ramurile economiei.

De asemenea, măsurile cuprinse în politica structurală necesită găsirea suportului financiar pe o piață a capitalurilor, diversă din punct de vedere instituțional și instrumental. Așa cum s-a menționat anterior, statul poate interveni aici prin sprijinirea înființării de noi instituții mai creative în colectarea surselor și m alocarea acestora, iar prin intermediul băncilor cu capital majoritar de stat poate promova noi instrumente de decontare, creditare și economisire (efecte de comerț, certificate de depozit, obligațiuni etc.) și o politică a dobânzii de tip "twist" (credite pentru investiții cu dobânzi descrescătoare pe termen lung combinate cu credite pe termen scurt cu dobânzi înalte). Totodată, pentru colectarea de noi surse statul are la dispoziție instrumente financiare ca bonuri de tezaur, obligațiuni guvernamentale.

În concluzie, măsurile de dezvoltare a piețelor se întrepătrund cu mijloacele de realizare a politicii structurale; este sarcina statului de a le cuprinde într-o viziune unitară, care să armonizeze eforturile de relansare economică cu cele de macrostabilizare (prin menținerea caracterului auster al politicii fiscale și monetare).

Capitolul 2

CREDIBILITATE ȘI STABILIZARE - ANTICIPĂRILE INERȚIALE ȘI NECESITATEA UTILIZĂRII POLITICII VENITURILOR

În capitolul anterior s-au analizat unele componente ortodoxe ale politicii de stabilizare și s-a formulat cerința ca pe măsura stabilizării inflației, politica economică să fie concepută din perspectiva economiei ofertei. Totuși, dacă problemele economiei cererii nu au fost pe deplin soluționate, astfel încât presiunile inflaționiste își au rădăcina

În factorii de tip *costi-push*, măsurile de stimulare a ofertei vor fi lipsite de efectivitate.

Acesta este unul dintre motivele pentru care înainte de a aborda problemele restructurării întreprinderilor, în acest capitol vom analiza problema credibilității politicilor macroeconomice în perioada de tranziție și a anticipărilor generate de aceasta. Traectoria spre echilibru a economiilor în tranziție¹ va fi, deci, influențată de credibilitatea politicilor monetare și fiscale și de politica veniturilor, menită să regleze anticipările generate de credibilitatea scăzută a componentelor ortodoxe.

2.1. Sursele de neîncredere

Credibilitatea politicii economiei vizează încrederea că politicile de management ai cererii vor muta curbele Phillips pe termen scurt în jos, de-a lungul curbei pe termen lung, scăzând nivelul la care se desfășoară compromisul între inflație și șomaj. Este clar că programele de reducere rapidă a inflației, cu costuri mai mari în termenii recesiunii, au un spor de credibilitate față de programele care tind să reducă inflația în mod gradual, în general, dacă politicile monetare și fiscale restrictive sunt credibile, publicul își ajustează anticipările privind inflația la noile politici. Totuși, există o serie de cauze care reduc încrederea că, un program de stabilizare bazat pe politici monetare și fiscale va reuși. În general, aceste cauze se confundă cu comportamentele potențiale pe care agenții economici le pot avea în anumite condiții. Astfel inflația este influențată în mod puternic de forțele inerțiale. Anticipările inerțiale pot deveni auto-generatoare. Dar anticipările inerțiale nu pot fi generatoare de inflație decât da-

¹ L. Croitoru, *Macrostabilizare și tranziție* - Traectoria spre echilibru am prezentat-o prin considerarea unui șoc real pozitiv (liberalizarea prețurilor) în ecuația ofertei agregate. În principiu traectoria economiei în tranziție ricoșează de la traectoria normală; vezi și studiul realizat de autor în cadrul ICRIS1 în anul 1991.

că politica monetară se acomodează permanent la aceste anticipări. Cel puțin trei cauze ar putea determina, în final, acomodarea masei monetare în perioada de tranziție.

În primul rând există, în teorie, dacă nu și în practică, tentația guvernelor de a finanța deficitul fiscal prin tipărirea de bani. Inflația, în timp ce finanțează un deficit, crește costul deținerii banilor, ceea ce conduce la scăderea cererii de bani. Din moment ce publicul dorește să dețină cât mai puțini bani, puterea de finanțare a veniturilor din inflație scade; dacă guvernul dorește însă să mențină un anumit deficit în termeni reali, atunci trebuie să tipărească tot mai mulți bani, în scopul creșterii veniturilor din inflație necesare finanțării deficitului real propus. Cu alte cuvinte, politica monetară poate fi monitorizată prin intermediul deficitului fiscal.

În al doilea rând când inflația devine cronică, economia dezvoltă mecanisme cum ar fi indexarea activelor și a salariilor, care tind să perpetueze inflația.

În al treilea rând, dificultățile de a impune restricții bugetare tari sectorului întreprinderilor publice sunt o cauză a acomodării masei monetare.

Când există asemenea comportamente, anunțarea și implementarea programelor de stabilizare conduc la rezultate modeste în ceea ce privește reducerea inflației. Dacă există un lanț de insuccese în încercările de stabilizare, orice nou program de stabilizare este primit cu neîncredere, oricât de bine ar fi conceput. De exemplu, în România la începutul anului 1992 exista impresia că nu se va reuși stăpânirea inflației pentru încă o lungă perioadă. La 23 aprilie 1992 Guvernul Stolojan a anunțat un program ferm și convingător, cel puțin pentru specialiști, de combatere a inflației. În program s-a arătat că unele nereușite în ceea ce privește reducerea inflației în perioada 1990-aprilie 1992 au fost determinate, pe de o parte, de faptul că rata dobânzii - una dintre pârghiile forte ale unui program de stabilizare - nu a fost folosită îndeajuns, iar pe de altă parte, de lipsa asistenței financiare externe corespunzătoare.

Dacă programul nu va reuși, seriozitatea cu care a fost elaborat se va transforma în factor - cheie al consolidării anticipărilor inflaționiste și a viziunilor pesimiste.

Cele trei motive la care ne-am referit sunt suficiente pentru a atrage atenția asupra posibilelor cauze ale inflației. Dacă programul Guvernului nu este suficient de elaborat pentru a convinge publicul că inflația va fi stăpânită, atunci inflația va dovedi o inerție imensă. Aceasta inerție este întreținută de abilitatea firmelor și a muncitorilor de a stabili prețurile bunurilor și serviciilor și, respectiv salariile pe baza anticipărilor pe care le au despre evoluția inflației în viitor. Lipsa de încredere în capacitatea politicilor macroeconomice de a combate creșterea prețurilor determină ca inflația să scadă foarte lent, ceea ce atrage, în schimb, scăderi accelerate ale producției, care în final pot conduce la abandonarea programului.

2.2. Abordarea ortodoxă și ancorele sale nominale

Așa cum demonstrează evoluțiile din diferite țări, există două strategii alternative de stabilizare: abordarea ortodoxă și abordarea heterodoxă, cea de-a doua fiind concepută cu scopul precis de a compensa unele slăbiciuni ale primeia, în ceea ce privește eficacitatea pe termen scurt în a stăpâni inflația. Aceste strategii sunt destinate, în fond, să distrugă anticipările inerțiale.

Abordarea ortodoxă este bazată pe eliminarea deficitului bugetar și pe utilizarea masei monetare sau a ratei de schimb ca ancoră pentru nivelul prețurilor, în funcție de ancora nominală utilizată - masa monetară sau rata nominală de schimb - strategiile sunt desemnate ca fiind bazate pe masa monetară sau pe rata de schimb.

Abordările ortodoxe au fost eficiente - conform unor analize detaliate, realizate pe mai mulți ani în mai multe țări¹ în stoparea valurilor hiperinflaționiste care au apărut în țările caracterizate de obicei de o inflație scăzută. Dar abordările ortodoxe s-au dovedit total ineficiente în țările cu inflație înaltă, mai ales pe termen scurt.

Programele ortodoxe, bazate pe utilizarea masei monetare ca ancoră nominală s-a dovedit (de exemplu, în Chile în perioada 1973-1975 și în Brazilia și Argentina în 1990) lente în reducerea inflației și, totodată, recesioniste. Din această cauză, "faza monetaristă" a fost de obicei scurtă și la baza programelor a fost așezată rata de schimb ca ancoră nominală. În această situație programele de stabilizare combină măsurile de ajustare și austeritate fiscală cu rata de schimb (rata de schimb fixă sau sistemul devalorizărilor dinainte anunțate). Deși strategiile bazate pe rata de schimb sunt mai eficiente, pe termen scurt, decât cele bazate pe ancora masei monetare, rata inflației poate rămâne persistentă, anulând efectele devalorizării ratei de schimb, ceea ce, în final, conduce la reprecierea ratei de schimb, deteriorând competitivitatea internațională și provocând crize balanței de plăți în această variantă, supraevaluarea ratei de schimb este costul plătit pentru reducerea ratei inflației².

¹ Vezi experiențele prezentate de Miguel A. Kiguel și de Nissan Laviatan în studiul *Stopping Inflation: The Experience of Latin America and Israel and the Implications for Central and Eastern Europe*, prezentat în "Reforming Central and Eastern European Economics" edited by Vittorio Corbo, Fabrizio Coricelli and Jan Bossak, A World Bank Symposium, The World Bank, Washington, D.C., 1991.

² Stanley Fischer preciza că deși alte câteva măsuri sunt necesare pentru implementarea unui program de stabilizare, rata de schimb nominală este, adesea, măsura centrală, pentru avantajele pe care ie generează pornind de la stabilitatea prețurilor bunurilor care fac obiectul comerțului exterior. Menținerea ratei de schimb fără a deteriora rezervele sau a mări deficitul contului curent indică succesul unei asemenea politici. Dar rata de schimb fixă este în primul rând un indicator, nu o cauză a succesului. Fără politici macroeconomice adecvate, fixarea ratei de schimb nominale sfârșește cu o supraevaluare, o devalorizare excesivă ulterioară și, în final cu restaurarea inflației (vezi Stanley Fischer, *Devaluation and Inflation*, în R. Dornbusch, F.L.C.H. Helmers, 'The Open Economy - Tools for Policy makers in Developing Countries'), Published for The World Bank, Oxford University Press.

2.3. Cererile de salarii incompatibile cu echilibrul economic și deteriorarea ancorei rată de schimb

Chiar atunci când programele de stabilizare bazate pe rata de schimb au fost susținute de profunde ajustări fiscale (eventual de surplusuri bugetare), modelul de evoluție a fost următorul: o fază de expansiune a PIB, urmată de recesiune. Alura ciclică a fost însoțită de deprecierea ratei reale de schimb și de deteriorarea contului curent.

Dificultatea menținerii unei rate de schimb stabilite ar putea proveni de la pierderea credibilității ancorei nominale și de la cererile inconsistente de salarii. Credibilitatea ratei de schimb este erodată atunci când agenții economici anticipază că Guvernul nu va susține pe termen lung programul său, și că, fii final, se va instaura criza balanței de plăți. Experiența furnizează agenților economici convingerea că, așa cum s-a mai întâlnit în trecut, restricțiile de credite vor crește, și probabil vor spori și restricțiile privind importurile. Anticiparea acestei perspective determină întreprinderile să intensifice cheltuielile în perioada prezentă, exercitând, dacă ancora nominală este rata de schimb, presiuni mari asupra băncii centrale să ofere rezervele străine pentru a finanța cheltuielile crescute. Dacă rezervele străine ale băncii centrale sunt total insuficiente, chiar cererile curente ale întreprinderilor care întârzie să se restructureze, sunt suficiente pentru a spori presiunile asupra ratei de schimb. De exemplu, întârzierile în acordarea împrumuturilor străine pentru nevoi de balanță în perioada ianuarie-februarie 1992 au determinat Banca Națională să mențină cursul leului la 198 lei/dolari pentru a preveni o inflație accelerată, ceea ce a crescut presiunile asupra ratei de schimb, acumulându-se cereri nesatisfăcute pentru valuta situată la aproximativ 10% din masa monetară în sens larg.

Pe de altă parte, aceste presiuni creează convingerea că rata de schimb se va devaloriza în exces, amplificând inflația, ceea ce alimentează obișnuința salariaților de a gândi că mărirea salariilor va fi pe deplin îndreptățită pentru a preveni scăderea puterii lor de cumpărare. Între stimularea sindicatelor de a revendica mărirea salariilor și cererea efectivă, în formă specifică, se scurge o perioadă de timp care de obicei este neglijată atunci când se fac raționamente privind cererile de sporire a salariilor. Anticiparea devalorizării și, deci, a evoluției inflației se face în anumite condiții, cum ar fi, de exemplu, cele descrise mai sus, de deteriorare a credibilității. Într-o primă fază se formează convingerile, obișnuința de a gândi nivelul salariului în conformitate cu anticipările privind deteriorarea credibilității ancorei nominale și a programului de stabilizare, în general. Dar formarea obișnuinței de a gândi ca deplin justificat un anumit nivel al salariului real (corespunzător nivelului "pear" pe diagramele Simonsen¹ este influențată de mulți factori, inclusiv de inflația persistentă. La momentul formării

¹ Vezi de exemplu, M.H. Sunonsen, *Brasil*, în R. Dornbusch și F.L.C.H. Helmers, "The Open Economy - Tools for Policytnakers in Developing Countries", Published for The World Bank, Oxford University Press.

convincerilor s-ar putea ca nivelul salariului real dorit să corespundă nivelului de echilibru. Dar, între formarea obișnuinței de a gândi un anumit nivel al salariului și între concretizarea cererilor de salarii se scurge o perioadă de timp în care, dacă inflația este în mod constant la niveluri ridicate, nivelul de echilibru al salariului real scade, transformând cererile pentru salarii reale în cereri incompatibile cu echilibrul macroeconomic. Astfel, la momentul anunțării unui program de stabilizare, sau a unei schimbări în strategia stabilizării, cererile de salarii reale pot depăși nivelul de echilibru compatibil cu politicile anunțate. Cererile care devin incompatibile cu nivelul de echilibru au drept cauză stabilirea lor într-o perioadă trecută (de exemplu, în perioada de boom al cheltuielilor), înainte ca economia să se confrunte cu un șoc real, (cum este, de exemplu, reducerea rezervelor), când capacitatea ei de a plăti era, în general, mai mare.

Perioada scursă între formarea imaginilor (obișnuințelor de a gândi) despre nivelul salariului real considerat just și revizuirea cererilor se explică prin aceea că salariații - și acest lucru este valabil în special în fostele economii socialiste, unde experiența negociatorilor pe piața muncii lipsește - nu își pun în mod deosebit problema dacă cererile lor salariale sunt compatibile cu programele de stabilizare. Este semnificativ, de exemplu că în România cererile formulate la începutul anului 1992 pentru creșterea salariului minim de la 7.500 lei la 24.000 lei erau în totală discordanță cu scopurile de stabilizare și ar fi condus, dacă ar fi putut fi impuse, la o triplare a deficitului bugetar prevăzut pentru anul 1992.

Revizuirea cererilor de salarii are loc numai atunci când se percepe conflictul dintre programele guvernamentale și realitățile microeconomice. Așadar, ipoteza anticipărilor raționale poate fi invalidată în mai multe situații, iar în fostele țări socialiste, cu atât mai mult, datorită lipsei de experiență și a lipsei instituțiilor adecvate. Pentru a compensa neajunsurile care rezulta din lipsa comportamentelor formate în acord cu anticipările raționale este necesară intensificarea eforturilor de a explica și de a educa publicul în ceea ce privește implicațiile măsurilor macroeconomice asupra alternativelor macroeconomice ale agenților economici. În România, în perioada Guvernului Stolojan efortul de a explica necesitatea măsurilor de austeritate, inclusiv explicarea necesității schimbării regimului ratei de schimb prin revenirea la practicarea conturilor de retenție valutară integrală - care, altfel, ar fi putut fi interpretat ca o "bîlbîială" în procesul de luare a deciziilor - a dat rezultate apreciable din punctul de vedere al credibilității politicii de stabilizare.

Cererile de salarii incompatibile cu echilibrul economic ar putea explica, de asemenea, de ce în multe țări, inclusiv în fostele țări cu planificare centralizată, după reușita unui program de stabilizare, inflația tinde să revină la nivelul dinainte de apariția distorsiunilor și nu către zero. De asemenea, cererile de salarii incompatibile - la formarea cărora contribuie inclusiv decalajele în timp dintre anticiparea devalorizării monedei (pierderea credibilității ancorei) și formularea revendicărilor - face ca sporirea salariilor să aibă loc chiar când boom-

ul cheltuielilor s-a resorbit. Acest mecanism accentuează recesiunea. Dacă ajustarea fiscală a avut loc, adică cererea guvernamentală a fost redusă, încercările de a obține salarii reale la niveluri inconsistente cu echilibrul, va pune din nou guvernul în situația de a opta între recesiune și relansarea inflației. Poziția fermă împotriva inflației va crea o recesiune suficient de severă care să aducă cererile de salarii la niveluri compatibile cu realitatea.

Pentru a depăși impasul în care se poate ajunge în ceea ce privește criza datoriei externe, readoptarea masei monetare ca ancoră nominală este o practică des întâlnită. În cazul în care programul de stabilizare nu reușește pe termen scurt, atunci "alternarea" de la "faza monetară" la faza "fixării" ratei de schimb echivalează cu îndreptarea atenției de la echilibrul extern (echilibrul dintre cerere și ofertă în condițiile echilibrului balanței de plăți) către echilibrul intern (echilibrul cererii cu oferta în condițiile ocupării depline) și reciproc.

Experiența României confirmă, între anumite limite succedarea fazelor în cadrul abordării ortodoxe. În fazele inițiale, programul de stabilizare a debutat cu adoptarea ratei de schimb ca ancoră nominală, cu câteva momente de devalorizări majore, inclusiv la 11 noiembrie 1991, când s-a adoptat convertibilitatea internă de cont curent. Aceasta strategie a condus, pe fundalul exploziei inflaționiste rezultată din liberalizarea prețurilor la reprecieră ratei reale de schimb, la ciiza balanței de plăți, la reducerea salariului real și la accentuarea recesiunii. După noiembrie 1991, regimul ratei de schimb s-a schimbat, adoptându-se flotația dirijată, cu excepția perioadei dintre ianuarie și prima jumătate a lunii februarie 1992 când, pentru a evita o devalorizare dezastruoasă, cu consecințe inflaționiste, generată de lipsa resurselor valutare, Banca Națională a "fixat" cursul la 198 lei/dolar.

2.4. Abordarea heterodoxă. Avantaje și dezavantaje

Slăbiciunea politicilor macroeconomice în fața inflației inerțiale a determinat unele țări cu inflație înaltă să includă politica veniturilor (controlul direct al prețurilor, salariilor și al ratei de schimb) în pachetul de politici de stabilizare, dând naștere la ceea ce astăzi este cunoscut ca "programe de stabilizare heterodoxe". Dezvoltarea politicii veniturilor a fost făcută în ideea de a determina scăderea inflației în mod rapid, încă de la începutul perioadei de aplicare a unui program de stabilizare, fără a genera costuri mari în termenii creșterii economice și ai ocupării forței de muncă.

Experiența a arătat că imediat după implementarea unor programe de stabilizare (în Argentina-Austral plan din 1985, în Islanda programul de stabilizare din 1985, în Mexic-Solidarity Pact în 1987-1988, în Brazilia - Cruzado plan în 1986) rata succesului a fost înaltă, iar costurile în termenii șomajului și ai recesiunii au fost scăzute. Totuși, evaluările pe termen mediu relevă concluzii diferite. Rezultatele s-au deteriorat în următoarele direcții: a) în unele țări (Mexic, Israel) inflația a rămas la niveluri joase, dar costurile în termenii recesiunii a

șomajului au depășit cu mult anticipările; b) a intervenit inerția, și controalele asupra prețurilor și a salariilor s-au dovedit dificile; c) rata de schimb și-a pierdut din flexibilitate, ceea ce în general amplifică dificultățile întoarcerii la abordarea ortodoxa bazată pe masa monetară ca ancoră nominală; d) procesul de consolidare, la niveluri joase, a inflației a durat peste doi ani. Pe de altă parte, deoarece politicile ortodoxe au fost relaxate în timpul controlului salariilor și al prețurilor (așa cum s-a întâmplat în Brazilia și în Argentina), inflația și hiperinflația au revenit, fiind și mai puternice, multe faze ale programului degenerând în programe populiste.

Aceste dificultăți în a recunoaște pe plan științific "sănătatea" utilizării programe lor heterodoxe a determinat apariția în literatura de specialitate a recomandărilor pro și contra unor asemenea programe și a argumentelor dedicate fiecărei concepții¹.

Din perspectiva prezentului studiu aceste argumente interesează în mod deosebit deoarece fostele economii socialiste au inclus în pachetul politicilor de stabilizare și politica veniturilor. Pe de altă parte, utilizarea politicii veniturilor în economiile de penurie, are o particularitate: asupra prețurilor ou trebuie instituit controlul, ci dimpotrivă, un element cheie al reformelor o reprezintă, așa cum o dovedesc fostele economii cu planificare centralizată, liberalizarea prețurilor. Dar, dacă în perioada de început a tranziției la economia de piață controlul prețurilor este greu de admis, totuși, în etapele ulterioare acest lucru nu este exclus. Analistii eficienței utilizării politicii veniturilor și-au concentrat atenția în special asupra efectelor generate de controlul prețurilor, argumentele pro și contra fiind elaborate din această perspectivă. În fond, raționamentele conțin ipoteza că instituirea controlului asupra prețurilor este automat însoțită de controlul salariilor. Totuși, experiența fostelor țări cu planificare centralizată în care penuria se generalizase - este esențial diferită: liberalizarea prețurilor a fost însoțită de instituirea unei forme sau alteia de control al salariilor. Implicațiile controlului prețurilor le vom trece în revistă în acest paragraf urmând ca politica controlului salariilor să fie analizată în paragraful următor.

În mecanismul controlului concomitent al prețurilor și al salariilor, principalele beneficii pentru efortul de stabilizare provenite de la utilizarea politicii veniturilor ar putea fi: a) scăderea rapidă a inflației în primele faze ale programului fără a genera scăderi ale producției sau creșteri ale șomajului; b) obținerea de venituri fiscale reale suplimentare, conform efectului Olivera-Tanzi², ca-

¹ Ne referim, în acest context la studiile realizate de Mário Blejer și Adrienn Cheasty, *Some Lessons from "Heterodox" Stabilization Programs* (Finance and Development, september 1988) și de Miguel A. Kiguel și Nissan Laviatan, *When do Heterodox Stabilization Programs work?* (World Bank Research Observer, January, 1992). Descrierea experiențelor la care ne-am referit sunt pe larg menționate în special în lucrările lui Kiguel și Laviatan.

² Prin "efectul Olivera-Tanzi" se desemnează efectele generate de creșterea rapidă a inflației sau de rata înaltă a inflației asupra veniturilor fiscale reale. Dacă între momentul determinării și momentul plății impozitelor se scurge o perioadă de timp relativ îndelungată, in-

re atrage, totodată, slăbirea eforturilor pentru ajustarea fiscală; c) creșterea suportului popular al programului, atrasă de instaurarea imediată a unor rezultate pozitive. Aceasta permite adoptarea unor măsuri de fortificare a programului, cum ar fi reducerea subvențiilor, creșterea impozitelor etc.; d) controlul prețurilor permite perceperea mai clară a eforturilor guvernului de a reduce deficitul fiscal, și de a face evidentă hotărârea sa de a stopa inflația.

Evaluate global toate aceste avantaje sunt circumscrise demontării anticipărilor inerțiale. Totuși, avantajele se manifestă pe termen scurt, prezentând, în mod evident, riscul ca după înlăturarea controlului inflația să reapară.

O serie de argumente pot fi aduse pentru a demonstra că atunci când nu poate fi evitată, înghețarea prețurilor trebuie să fie instituită doar pe perioade foarte scurte de timp. În acest context este utilă analizarea acestor argumente din perspectiva efectelor pe care controlul prețurilor le-ar putea avea asupra demontării anticipărilor inerțiale care constituie, în fond, scopul instaurării controlului -, și din perspectiva costurilor economice pe care controlul le determină.

În ceea ce privește primul aspect - demontarea anticipărilor inerțiale - controlul prețurilor este inefficient Această afirmație are la bază următoarele raționamente: a) este greu de stabilit dacă introducerea controlului ar fi mai eficientă decât metodele ortodoxe, în următoarele cazuri atunci când inflația este percepută ca un fenomen temporar când creșterea prețurilor provoacă hiperinflația, pe care publicul o percepe ca un fenomen care nu poate dura, și despre care s-a generalizat opinia că are drept cauză clară monetizarea deficitului bugetar; când inflația este mai mică sau moderată, iar rezultatele pozitive generate de control nu ar putea fi semnificative, și ar fi compensate de distorsiunile pe care le provoacă; b) publicul a învățat că este posibil ca înlăturarea controlului să genereze efecte negative chiar mai mari decât dacă stabilizarea ar fi amânată. Aceasta "reflexivitate" care însoțește anunțul de instituirea controlului determină comportamente de accelerare a cheltuielilor, și de subminare a economiilor. Din aceasta cauză investițiile nu pot progresa; c) după înlăturarea controlului, prețurile vor crește, determinând aprecierea ratei reale de schimb. Încercările de compensare a aprecierii prin devalorizarea masivă a monedei

flația malta scade veniturile reale rezultate din impozite. De obicei, acest efect este cunoscut sub numele de "efectul Olivera-Tanzi". S-a adoptat utilizarea numelui celor doi economiști, deși implicațiile inflației asupra veniturilor din impozite au fost studiate și de Keynes (*A Tract on Monetary Reform*, publicată în 1923 și republicată la Londra în 1971); C. Bresciani-Iurroni (*The Economics of Inflation*, London, Allen Unwin, 1937), F. Graham (*Exchange, Princes and Production in Hyperinflation Germany*, Princeton, New Jersey; Princeton University Press, 1928); J. Olivera (*Money, Prices and Fiscal Lags: A Note on the Dynamics of Inflation*, Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review 20 (82); 256-267, 1967). Aceste lucrări le-am citat după R. Dornbusch, *Experiences With Extreme Monetary instability*, în lucrarea citată. De asemenea este relevantă lucrarea lui Vito Tanzi, *Inflation, Lags in Collection and real Value of Tax Revenue*, IMF, Staff Papers Washington D.C., 1977.

vor fi percepute ca pași prin care Guvernul se îndepărtează de un program ferm de stabilizare; d) agenții economici devin conștienți că eliminarea controlului nu este ușoară. Ei vor privi Guvernul ca pe un organism care conștientizează necesitatea eliminării controlului, dar este profund îngrijorat că spirala inflaționistă s-ar putea relansa imediat; e) datorită controlului este dificilă aprecierea rezultatelor stabilizării. În absența prețurilor de piață este mai greu de evaluat dacă programul funcționează datorită instaurării forțelor fundamentale ale stabilității sau datorită controlului. Din acest motiv credibilitatea este pusă sub semnul întrebării mai mult chiar decât în cazul programelor ortodoxe.

Câteva costuri economice generate de controlul prețurilor nu pot fi evitate. În primul rând, reprecieră ratei de schimb determinată de înlăturarea ulterioară a controlului, conduce, la rândul ei, la recesiune, la pierderea competitivității, la reducerea exporturilor și la rate înalte ale dobânzii, pentru a evita "fuga" capitalului.

În al doilea rând, beneficiile temporare obținute din reversul efectului Olivera-Tanzi (sporirea veniturilor fiscale reale datorită eliminării inflației) poate determina relaxarea ajustărilor fiscale, transformând programul de stabilizare într-un program populist, din moment ce controlează prețurile și nu restricționează deficitul bugetar.

În al treilea rând, dacă prețurile ar fi înghețate atunci când majoritatea piețelor sunt dezechilibrate, penuria și raționalizările vor apărea curând, ceea ce ar conduce la nemulțumiri pe plan politic și social. Apariția penuriei sugerează că piețele paralele vor face controlul total inefficient. Publicul va accelera toate cumpărările pentru bunurile care vor fi percepute ca având încă prețuri mici. Acest comportament va spori presiunea inflaționistă, și va întări convingerile că inflația va crește, devenind un proces autogenerator. Obligativitatea agenților economici de a anunța mărirea prețurilor cu 90 zile în avans a întreținut aceste comportamente în România în anii 1991 și 1992. În fapt, controlul nu poate fi impus nici atunci când piețele sunt echilibrate.

Așa cum au sugerat M.A. Kiguel și N. Laviatan numai anunțul că prețurile vor fi controlate și încrederea pe care o generează acest anunț pe piețele echilibrate pot distruge anticipările adverse. Dacă, din alte motive această încredere nu apare, atunci capacitatea administrativă de control a Guvernului va fi total insuficientă și inefficientă. Iar, în măsura în care se va manifesta, va fi asociat cu pierderi crescânde generate de complicații administrative și incertitudini.

Controlul prețurilor poate genera costuri economice care să determine, aparent paradoxal, amplificarea inflației. Experiența fostelor țări crescânde, necesare pentru a controla prețurile nu a făcut necesară apelarea la funcția de stabilizare a bugetului de stat deoarece subvențiile de producție suplimentare erau compensate prin reducerea cheltuielilor sociale, culturale etc. Însăși România a oferit un exemplu în acest sens. Această practică poate genera cele mai mari costuri. Dacă fixarea prețurilor ar interveni când majoritatea piețelor ar

fi în dezechilibru, costurile generate de discrepanța dintre cerere și ofertă vor fi suportate fie de întreprinderile private fie de Guvern (evident, populația va suporta consecințele penuriei). Dacă Guvernul suportă o parte a acestor costuri prin suplimentarea subvențiilor de producție (sau prin mărirea costurilor administrative cerute de înfăptuirea controlului), iar aceste cheltuieli suplimentare nu sunt compensate prin reducerea lor în alt sector (cultură, sănătate etc.), atunci politica fiscală poate deveni expansionistă, crescând presiunea cererii agregate și a anticipărilor inflaționiste.

În sfârșit, fixarea prețurilor poate genera costuri amplificate dacă oferta impune restricții tari. În situația în care în economie există o situație de penurie generalizată, sau dacă economia se află la nivelul ocupării depline, controlul prețurilor ar putea fi tot mai dificil. Menținerea controlului ar necesita mai multe subvenții, care ar fi mult mai costisitoare decât subvențiile acordate pentru sporirea producției. Tensiunile și constrângerile ofertei ar putea fi ușurate dacă, așa cum s-a procedat în unele foste țări cu planificări centralizate, ratele dobânzii ar putea fi menținute la niveluri înalte încă din primele faze ale unui program ferm de stabilizare, ceea ce ar conduce la scăderea stocurilor, în România, rata reală profund negativă a dobânzii a fost una dintre cauzele pentru care, la sfârșitul anului 1991, stocurile reprezentau aproximativ 23,4% din PIB, ceea ce a împiedicat, în parte, utilizarea acestora pentru investiții. Pe de altă parte trebuie ținut cont că ratele înalte ale dobânzii afectează investițiile.

2.5. Politica veniturilor bazată pe controlul salariilor

În fostele economii socialiste care au pornit pe calea reformelor, mecanismul credibilitate înaltă-anticipări raționale este dificil de instaurat datorită declanșării ajustărilor structurale profunde, care, îi determină pe agenții economici să anticipeze că inflația va atinge cote înalte și să adopte comportamentul prin care să se protejeze împotriva pierderilor. În țările cu inflație reprimată (controlul rigid al prețurilor), aceste comportamente au fost alimentate de anticipările conform cărora presiunile inflaționiste vor fi generate, pe de o parte de factorii de stoc, cum ar fi masa monetară în exces, rezultată datorită reprimării inflației, iar pe de altă parte de factorii de flux, cum ar fi costurile cu forța de muncă și prețurile importurilor, care generează comportamentele de tip "cost-push" în procesul formării prețurilor.

Cele două tipuri de factori care hrănesc anticipările inflaționiste acționează împreună în special în perioada de început a aplicării programelor de reformă. Datorită procesului de liberalizare a prețurilor, influențele exercitate de excedentul monetar se atenuează, principala problemă a politicii de stabilizare rămânând combaterea componentelor inerțiale, care hrănesc inflația de tip "cost-push".

Aceasta tendință poate fi evidențiată empiric utilizând o variantă a ecuației Commander-Coricelli¹, în care inflația curentă am exprimat-o în funcție de inflația anterioară, de ritmul modificării raportului dintre banii deținuti de gospodăriile populației și vânzările cu amănuntul.

Estimarea econometrică a parametrilor ecuației, pentru România pe baza datelor lunare în perioada ianuarie 1991- septembrie 1991, confirmă ca factorii de tip cost-push au fost principalele determinante ale inflației.

România: Inflația în anul 1991

(regresie lunară)

$$\ln P = 0,08 - 0,157 \ln P_{-1} + 0,173 \ln w + 0,012 \ln M/VA + 0,176 \ln E$$

(0,35) (0,29) (0,17) (0,24)

$$R^2 = 0,68; \text{Std Err} = 0,05; \text{DW} = 1,44$$

Notă: P = indicele prețurilor de consum; w = indicele salariului mediu real nev, M/VA = indicele raportului dintre masa monetară deținută de populație și vânzările cu amănuntul; E = indicele ratei nominale de schimb.

Sursă: Estimări ale autorului.

Datele arată că, în decursul anului 1991 dezechilibrele monetare nu au exercitat o presiune importantă asupra inflației (coeficientul este mic și egal). Principalele presiuni au provenit de la comportamentele inerțiale. Coeficientul negativ al prețurilor din perioada anterioară (P-i) ar putea da naștere la unele întrebări de genul: "cum este posibil ca în perioadele de inflație înaltă, inflația curentă să fie influențată în sensul scăderii de evoluția anterioară a prețurilor?" Cred că îndoielile pot fi risipite ușor dacă se ține cont că relația econometrică nu trebuie interpretată în sensul: "evoluția anterioară a prețurilor (care au crescut) a determinat scăderea prețurilor curente (care de fapt au crescut)", ci în sensul: "ritmul prețurilor (deci rata inflației) a fost influențat (a), în semnul scăderii de către ritmul anterior al prețurilor". Deci, coeficientul negativ al prețurilor exprimă faptul că, ritmul creșterii a fost încetinit. Aceasta evoluție a fost determinată în special de doi factori: primul a fost obligativitatea agenților economici

¹ Commander S., F.Coricelli, *Price wage Dynamics and the Transmissions of Inflation in Socialist Economies: Empirical Models for Hungary and Poland*. Policy, Research and Affairs (PRE) Working Paper Series. Washington DC, World Bank, March 1991. În ecuația pe care au estimat-o pentru Polonia și Iugoslavia, Commander și Coricelli au utilizat și a cincea variabilă, și anume un termen de corecție a erorilor, definit ca diferență dintre prețuri și costuri. Pentru regresia prezentată în text am utilizat următoarea relație între variabilele exogene și variabila endogenă:

$$P = A \times P_{-1}^\alpha \times W^\beta \times (M/VA)^\gamma \times R^\delta$$

unde A este o constantă, care rezultă prin estimare econometrică. Prin logaritmare se obține o legătură de forma prezentată în text.

de a anunța creșterea prețurilor cu trei luni înainte de creșterea propriu-zisă; al doilea factor îl constituie însuși modul de evoluție a prețurilor imediat după expirarea perioadei de trei luni: o creștere explozivă era urmată de creșteri atenuate, până când din nou, după 3 luni, conform reglementărilor, prețurile puteau fi majorate.

Pentru a evidenția necesitatea utilizării politicii veniturilor alături de politicile macroeconomice, în ecuația inflației se introduce gap-ul dintre producția reală efectivă și producția potențială ($Y-Y^x$). În acest caz, inflația curentă (π) este determinată de inflația anterioară ($\pi - 1$) transferată în costuri, într-o anumită proporție, prin comportamente adaptive sau inerțiale utilizând diverse metode de indexare, de rata devalorizării monedei naționale (e) și de diferența ($Y-Y^x$).

$$\pi = \pi_{a-1} + (1-a)e + c(y-y^x)$$

Ecuația pune în evidență faptul că, atunci când inflația este moderată, fixarea ratei de schimb poate fi eficientă în reducerea inflației, și în demontarea anticipărilor inerțiale, ușurând sarcinile indexării veniturilor. Totodată, ecuația inflației curente relevă că, cu cât rata devalorizării monedei naționale este mai mare, în condițiile de inflație înaltă cu atât este mai necesară compensarea inflației pe care o determină deprecierea monedei $(1-a)e$, utilizând o metodă care să reducă în mod compensatoriu componenta inerțială a inflației¹. Fără utilizarea unei metode austere de indexare, care să reducă componenta inerțială a inflației, generată de anticipările adverse, sau fără o politică de fixare a ratei de schimb, eradicarea inflației numai prin politici de management al cererii (program ortodox) ar crea o adâncire de excepție a recesiunii (inflația ar scădea numai datorită componentei ciclice $c(Y-Y^x)$, adică datorita scăderii producției reale). Totuși, această concluzie, valabilă pentru cazul în care inflația atinge cote înalte trebuie amendată pentru țările care se confruntă cu hiperinflație. S-ar putea ca însăși hiperinflația să fie un factor de frânare a alunecării pe panta recesiunii drastice. În modelul clasic al traiectoriei stabilizării, stoparea inflației este însoțită, în fazele inițiale ale programelor; de costuri în termenii scăderii producției și ai șomajului.

Principalele cauze care determină această evoluție sunt rigiditatea contractelor în termeni nominali² și deteriorarea credibilității programelor de stabilizare. Prima cauză se manifesta în special datorita inflației târâtoare, care nu

¹ Devalorizarea monedei pentru a crește competitivitatea internațională (creșterea ratei reale de schimb) se realizează prin schimbările în prețurile relative, și anume prin ieftinirea relativă a produselor interne. Dacă salariul real nu scade, atunci firmele transferă în prețuri toate costurile cu creșterea salariilor nominale determinând ca schimburile în prețurile relative pe care le vizează deprecierea monedei să nu aibă loc.

² Această cauză este subliniată în mod special de Stanley Fischer în *Real Balances, the Exchange Rate and Indexation: Real Variables in Disinflation*, Quarterly Journal of Economics, 1988, p. 27, 49; și în *Devaluation and Inflation*, în "The Open Economy - Tools for Policymakers in Developing Countries", R. Doumbusch și E.L.C.H. Helmes (ed.), Oxford University Press, Published for The World Bank, Washington D.C., 1988, p. 126.

poate 6 eliminată datorită rigidităților conservate în contracte pe termen lung. Fără un cadru instituțional adecvat și fără măsuri credibile, va exista un exces al contractelor vechi care încorporează anticipările vechi. Alături de alți factori, prima cauză determină, totodată, scăderea credibilității programelor de stabilizare.

În condițiile de hiperinflație costul stabilizării, evaluat în termenii recesiunii, poate fi atenuat. Numeroase dezbateri privind hiperinflația permit deducerea efectelor acesteia asupra rigidităților pe piața muncii, credibilității și transparenței politicii economice. În primul rând, rigiditățile generate de contractele* nominale încheiate în trecut devin neglijabile, deoarece hiperinflația determină ca durata acestora să fie drastic scurtată. În al doilea rând, credibilitatea, care de obicei nu se situează la cote satisfăcătoare nici atunci când ajustările fiscale s-au derulat, nu mai reprezintă o problemă deoarece agenții economici realizează că în fața hiperinflației nu rămâne decât o singură alternativă: stabilizarea rapidă. În al treilea rând, în condiții de hiperinflație este mai ușoară identificarea unei schimbări în politică, concretizată în eliminarea finanțării deficitului bugetar prin tipărirea banilor. Aceasta este una dintre principalele cauze pentru care - așa cum a arătat Sargent¹ - recesiunea care însoțește hiperinflația ar putea fi mai puțin drastică decât cea care însoțește un proces de inflație moderată.

Pe de altă parte, perioada de care economia are nevoie pentru a reveni la nivelul ocupării depline se poate prelungi în timp, în condițiile în care se pornește de la hiperinflație, datorită eliberării forței de muncă din sectorul public în procesul de ajustare fiscală, și datorită proceselor de ajustare la un mediu de prețuri stabile. Dacă economia este predominantă de monopoluri și oligopoluri, acest din urmă proces va fi, totuși, lent.

Avantajele pe care le generează controlul componentei inerțiale a inflației (a II-1) și fixarea ratei de schimb asupra inflației și a costurilor în termenii recesiunii și ocupării, au determinat unele foste țări cu planificare centralizată (de exemplu Polonia, ex-Iugoslavia, România) să includă în politica veniturilor trei componente: (1) o fixare temporară a ratelor de schimb; (2) controlul salariilor în special prin indexarea cu coeficienți scăzuți; (3) controlul temporar al unor prețuri în sectorul public. Componenta ortodoxă comună a fost reprezentată de ajustările fiscale, inclusiv de acelea menite să contribuie la impunerea unui sistem de restricții bugetare tari, întreprinderilor de stat. Măsurile de instaurare a restricțiilor bugetare tari nu au lipsit din nici un program deoarece deficitul conturilor întreprinderilor de stat și nu bugetul central a determinat în primul rând emisiunea monetară. Inclusiv dezvoltarea arrieratelor între întreprinderi în aproape toate țările aflate în procesul de tranziție dovedește acest lucru. Trep-

¹ Thomas J. Sargent, *The End of Four Big Inflation*, in R.E. Hall (ed), *Inflation: "Causes and Effects"*, University of Chicago Press, Chicago, 1982 (citată după Miguel A. Kiguel și Nissan Laviatan, *Stopping Inflation: The Experience of Latin America and Israel and the Implications for Central and Eastern Europe*, în lucrarea citată).

tat, pe măsura derulării reformelor, unele țări au înlăturat controlul asupra prețurilor și au adoptat o rată de schimb flexibilă sau cu flotare dirijată. Ancora nominală comună tuturor țărilor a fost și a rămas controlul salariilor în sectorul public. Controlul salariilor ca ancoră heterodoxă este strict necesar în perioada de început a tranziției deoarece într-o economie dominată de monopoluri și oligopoluri, unde restricțiile bugetare sunt slabe, creșterile de salarii pot fi trecute cu ușurință în costurile de producție, întreținând anticipările inerțiale.

În același timp, în fostele economii cu planificare centralizată există o puternică presiune pentru, creșterea salariilor rezultată din sistemul de stimulente și din cadrul instituțional în curs de transformare ceea ce slăbește efectele controlului în ceea ce privește stăpânirea cererii agregate. Ne vom referi la patru dintre principalele determinante ale salariilor în perioada de tranziție la economia de piață: a) componentele către maximizarea salariilor; b) liberalizarea treptată a prețurilor; c) sistemul de negociere a salariilor și d) sistemul de indexare a salariilor.

Din această cauză stabilizarea în aceste țări diferă substanțial de aceea realizată în economiile de piață avansate.

2.5.1. Comportamentele pentru maximizarea salariilor

Acestea sunt determinate de neclaritățile legate de problema proprietății. Fără o separare clară a intereselor legate de capital de cele ale lucrătorilor, întreprinderile funcționează în regim de autoconducere. În contextul autoconducerii, lucrătorii au acces la veniturile din capital, dar nefiind proprietari nu dețin părți din proprietate pe care să le vândă sau care să le aducă venit după ce părăsesc întreprinderea. Acesta este un prim motiv pentru care obiectivul forței de muncă devine maximizarea salariilor chiar dacă la acest obiectiv se ajunge prin consumarea capitalului existent.

Comportamentele către maximizarea salariilor sporesc, dacă prin diferite măsuri se promovează constrângeri bugetare tari. Lucrătorii sunt dispuși să nu exagereze în cererile lor pentru salarii atâta timp cât au siguranța că întreprinderea va funcționa și le va asigura un loc de muncă și un câștig satisfăcător; în fapt există interese convergente între întreprindere și muncitori atâta timp cât aceștia din urmă au drepturi implicite asupra profiturilor. Dacă se impun restricțiile bugetare tari personalul nu mai este sigur că întreprinderea va supraviețui în noile condiții, și va prefera maximizarea veniturilor pe termen scurt decât salariile necesare supraviețuirii pe termen lung.

Transferul proprietății întreprinderilor către proprii lucrători nu a putut fi folosit ca o soluție a problemei deoarece acest lucru ar fi interpretat ca o problemă de inechitate socială din moment ce întreprinderile sunt o bogăție care inițial a aparținut întregii națiuni. Efectele adverse asupra capitalului și asupra viabilității pe termen lung generate de comportamentele orientate spre maximizarea salariilor sunt, probabil, motivul principal pentru care restricțiile bugetare

tari nu au putut fi impuse pe deplin în fostele economii cu planificare centralizată.

2.5.2 Liberalizarea graduală a prețurilor

Însuși procesul de liberalizare treptată a prețurilor hrănește anticipările inerțiale. Dacă nu există hiperinflație, controlul prețurilor și al salariilor pe termen scurt nu provoacă distorsiuni majore în alocarea resurselor! Dar acolo unde biperinflația este declanșată, controlul prețurilor va determina reaprinderea inflației imediat ce va fi înlăturat, datorită distorsiunilor pe care le provoacă în eficiența alocativă.

Controlul temporar al unor prețuri a fost realizat cu scopul de a oferi o anumită protecție socială; totodată, el a oferit posibilitatea de a evita unele culmi periculoase ale inflației. Dar controlul temporar atrage atenția că retragerea ulterioară a subvențiilor va conduce la creșteri ale prețurilor. De obicei rămân sub control, urmând a fi liberalizate ulterior, prețurile acelor bunuri de strictă necesitate în legătură cu care populația manifestă sensibilitatea, cea mai mare, ceea ce mărește grija cu care sunt derulate negocierile putând conduce la formarea de cereri inconsistente de salarii. Liberalizarea treptată a prețurilor este, deci, o sursă a creșterii rigidităților pe piața muncii. Cu cât în procesul de liberalizare se acordă o protecție socială mai mare, prin controale parțiale, care urmează a fi demontată treptat, cu atât este mai mare rigiditatea corelației dintre prețuri și salarii.

2.5.3. Sistemul de negociere a salariilor

Negocierea centralizată a salariilor oferă un bun cadru pentru politica veniturilor realizată prin controlul creșterii salariului, cu condiția să existe consens între uniunile sindicale și ceea ce privește salariile relative și problemele generale privind distribuția veniturilor. În primul rând, aceste avantaje provin de la faptul că, în procesul negocierii centralizate toți muncitorii sunt conștienți că cererile de mărire a salariilor înseamnă, în final, prețuri mai mari pe care ei vor trebui să le plătească. În sistem descentralizat această conștientizare nu apare, și numai o rată înaltă a șomajului poate tempera cererile individuale, în sistemul centralizat este necesară, așadar o rată mai mică a șomajului pentru a tempera inflația, în al doilea rând, conform teoriei, cererile de sporire a salariilor formulate la nivel național conduc la o scădere a ocupării, unii muncitori pierzându-și locul de muncă. Acest lucru nu se întâmplă când negocierea este descentralizată deoarece, în condiții normale, în fiecare an o parte din personal (muncitori) își părăsește locurile de muncă pentru unele mai bune. Deci, eliberarea unui loc de muncă nu devine presantă, orice patron putând conta pe mișcarea naturală a forței de muncă. În mod normal, 10% din personalul unei întreprinderi efectuează această mișcare. În condițiile tranziției, acest procent poate fi chiar mai ridicat. La nivel centralizat această mișcare nu apare, astfel

că negociatorii centrali vor fi mult mai prudenți în formularea cererilor pentru salarii. În al treilea rând, dacă toate întreprinderile sporesc salariile conform unui acord generat, atunci rezultă o creștere a costurilor, dar fără a se putea beneficia de avantajele rezultate din atragerea forței de muncă cu calificarea cea mai înaltă, așa cum se întâmplă în cazul negocierii descentralizate. Încă odată prudența va acționa în cadrul negocierii centralizate.

Totuși, dacă consensul dintre uniunile sindicale nu există, avantajele enumerate nu vor apărea. Dimpotrivă, în acest caz, negocierea centralizată poate genera crize periodice care ar putea distruge politica veniturilor. Evident, dacă Guvernul ar putea accepta greve lungi și costisitoare, politica veniturilor ar putea fi menținută. Dar, beneficiile care ar putea proveni de la o politică a veniturilor puternică vor fi compensate de pierderile generate de grevă. Consensul este una dintre variabile tot mai mult avute în vedere în tratarea compromisului dintre inflație și șomaj. Unele dintre studiile remarcabile în acest sens a fost realizat de Richard Lagard¹, care a corelat rata șomajului cu trei variabile menite să reflecte consensul: gradul de centralizare (de acoperire) a negocierilor, gradul de coordonare între uniunile patronale². Studiind aceste variabile pentru 20 de țări europene (CEE) și neeuropene, autorul a arătat că rata șomajului este puternic influențată de valorile celor trei variabile. Cea mai scăzută rată a șomajului se corelează cel mai bine cu gradul cel mai înalt de coordonare între uniunile sindicale și filtre uniunile patronate.

Și în România procesul de stabilizare este afectat de caracteristicile procesului de negociere. România este o țară cu un sistem de negocieri înalt centralizat. Există trei mari grupări sindicale formate din federații și confederații naționale³. Două dintre aceste grupări, Consiliul Național Consultativ al Sindicatelor din România (CNCSR) și Blocul Național Sindical se consultă în mod separat cu Guvernul. Cea de-a treia mare grupare sindicală, care reunește federații și confederații din domeniile agricultură, îmbunătățiri funciare, metalurgie, televiziune, industria constructoare de mașini din județul Brașov, învățământul preuniversitar și medicină, are dialog cu Guvernul în cadrul Comisiei Naționale Mixte Guvern-Sindicate. Patronatul este reprezentat de Camera de Comerț și Industrie a României.

¹ Vezi Richard Lagard, *Wage Bargaining Incomes Policy, And Inflation*, in 'Managing Inflation în Socialist Economics in Transition', The World Bank, Washington D.C., 1991.

² Lagard a extins analiza, ecuația de regresie cuprinzând pe lângă variabilele enunțate și alte variabile, cum ar fi: durata de acordare a compensației de șomaj, raportul dintre indemnizația de șomaj și nivelul anterior al salariului, schimbarea în rata inflației etc. (vezi Richard Lagard, *op. cit.*).

³ În România 15 persoane angajate pot forma o organizație sindicală; 30 de persoane pot forma o federație sindicală, două federații pot constitui o confederație națională. Prezentarea grupărilor sindicale la care ne referim în text are în vedere situația existentă până la data de 1 iulie 1992.

Consiliul Național Consultativ al Sindicatelor din România este alcătuit din trei confederații naționale (ALFA, FRĂȚIA și CNSLR) și acoperă structura administrativ teritorială a României și toate ramurile economiei naționale. După propriile declarații această grupare cuprinde 84,6% din totalul membrilor de sindicat. Blocul Național Sindical este alcătuit din 7 federații la care au aderat muncitorii care lucrează în tipografii, poștă și telecomunicații, construcții de mașini, electronică și în producția de energie electrică și de gaz metan.

Cele trei grupări sindicale au un grad înalt de acoperire (teritorial și de ramură). Se poate aprecia, de asemenea că în cadrul fiecăreia dintre ele, gradul de coordonare dintre organizațiile sindicale este relativ ridicat. Totuși, coordonarea dintre cele trei mari grupări care poartă dialog separat cu Guvernul, este slabă. Coordonarea slabă este mai degrabă tranzitorie, exprimând un proces de structurare în plină expansiune. Astfel, în perioada Guvernului Roman dialogul cu sindicatele s-a purtat în cadrul unei Comisii Mixte Guvern-Sindicate, la care participau toate confederațiile sindicale naționale. Totuși, în noiembrie 1991, la puțin timp după instalarea Guvernului Stolojan, confederațiile naționale ALFA, FRĂȚIA și CNSLR au hotărât ieșirea din Comisia Mixtă Guvern-Sindicate și constituirea lor în Consiliul Național Consultativ al Sindicatelor din România. Această grupare sindicală a cerut dialog separat cu Guvernul. Cele trei confederații naționale au motivat că au părăsit vechiul cadru de dialog deoarece celelalte confederații stat mici, cu mai puțin de 400.000 de membri în total, și au interese pur locale. CNCSR a solicitat aprobarea Guvernului pentru înființarea Comisiei Naționale de Indexare, în cadrul căreia să se stabilească, prin negocieri, coeficientul de indexare a salariilor, inițial, s-a dorit de către CNCSR asigurarea unui salariu real de 80% din nivelul înregistrat în luna octombrie 1990. Totuși, Guvernul a hotărât că nivelul real al salariului va fi convenit astfel încât să satisfacă cerințele echilibrului macroeconomic. Datorită scăderii producției, nivelul salariului real a putut fi menținut în limita de 80% din nivelul salariului mediu real față de octombrie 1990.

Blocul Național Sindical nu a participat la Comisia Națională de Indexare și a convenit cu Guvernul menținerea unui nivel al salariului mediu real de 80% din nivelul salariului mediu real înregistrat în octombrie 1991. De asemenea, federațiile sindicale care dialoghează în cadrul Comisiei Naționale Mixte Guvern-Sindicate au dorit înființarea unei comisii proprii de indexare, dar rigiditatea discuțiilor a condus la eșuarea dialogului.

Una dintre cauzele care conduc la o slabă coordonare între grupările sindicale o constituie puterea de monopol a unor regii autonome (în domeniile energiei electrice, transporturilor feroviare, cărbunului etc.). Acestea au putut să plătească pentru salariații lor salariile cele mai mari comparativ cu alte ramuri în condițiile în care primeau importante subvenții. În aceste condiții, contrar cerințelor economiei de piață, unele grupări sindicale au cerut introducerea criteriului "importanței sociale a muncii" pentru diferențierea salariilor, criteriu care s-a dovedit a fi un eșec chiar în perioada planificării centralizate.

Lipsa coordonării între grupările sindicale a slăbit eficacitatea politicii de control al salariilor. Totuși, s-a câștigat experiență din punct de vedere instituțional. Dialogul cu toate confederațiile de tip național în cadrul Comisiei Mixte Guvern-Sindicate nu a putut asigura pacea socială. Dialogul cu Instituția Împunătorului special al Guvernului suferă de lipsa caracterului tripartit.

Tot mai mult se resimte nevoia unui organism (eventual care poate fi numit Consiliul Economic Social) organizat conform Convenției nr. 144 a Organizației Internaționale a Muncii care prevede negocieri tripartite în ceea ce privește politica socială. Ar putea exista două soluții de stabilire a grupărilor sindicale care să participe la dezbateri: (I) Guvernul să desemneze grupările sindicale indicate să participe, dar această soluție presupune o îndelungată tradiție sindicală; (II) organizarea de alegeri sindicale și participarea la dezbateri în funcție de numărul de voturi obținute.

Organizarea unui organism pentru negocieri tripartite va asigura baza reală pentru o politică a veniturilor eficientă.

2.5.4. Sistemul de indexare a salariilor

În România, controlul salariilor a fost realizat prin metoda indexării. Avându-se în vedere gravele discrepanțe dintre cererea și oferta agregată, metoda indexării a fost concepută: a) să asigure o anumită protecție împotriva inflației; b) să creeze o discontinuitate abruptă între inflația trecută și creșterea prezenta a prețurilor; c) să genereze schimbări suficient de semnificative pentru a-i determina pe individuali să modifice modelul lor de consum, corespunzător noilor condiții de funcționare a economiei.

Ca principiu a fost adoptată metoda indexării foreward cu un indice care se stabilește prin consultare cu sindicatele și reprezintă numai o parte din creșterea prețurilor (până în luna iunie 1992 mai mică de 50%).

În anul 1991 s-a utilizat metoda indexării salariului individual. Această metodă s-a dovedit ineficientă deoarece nu a reușit să determine întreprinderile să elimine supraocuparea sau deficitul de cadre cu calificare înaltă. Pe de altă parte amânarea restructurării forței de muncă a slăbit efectele pozitive scontate prin devalorizările succesive ale ratei de schimb în decursul anului 1991.

Conform Legii, întreprinderilor li s-a permis să crească salariile individuale peste limitele prevăzute, dar orice depășire era penalizată prin plata unui impozit suplimentar asupra profitului situat între 40 și 80 procente din suma totală plătită peste limitele permise. Totuși, întreprinderile s-au dovedit foarte creative în a redefini posturile și a clasifica salariații astfel încât salariile au fost crescute fără ca depășirile să poată fi incluse în categoria depășirilor care ar fi putut fi, conform legii, penalizate. Metoda indexării salariului individual a permis comportamente care au reușit să determine salarii acceptabile inclusiv pentru partea excedentară a forței de muncă, cu calificare scăzută, și s-a dovedit ina-

decvată pentru a atrage în sectorul public experți cu salarii corespunzătoare, care să conducă întreprinderile la rezultate pozitive. Pe ansamblul societăților comerciale depășirea limitelor salariilor de bază a fost de 2-3%, ceea ce a exercitat o presiune scăzută asupra prețurilor. Totuși, la regiile autonome aceste depășiri s-au situat între 6 și 14% (datele se referă la trimestrul II din anul 1991). În tabelul 1 se prezintă impozitul suplimentar plătit de sectorul public, cooperatist și mixt ca urmare a depășirii limitelor de salarii în anul 1991.

Tabelul 1

Indicatorii salariilor în anul 1991 și trimestrul 11992

– milioane lei –

	1991	trim.I	trim.II
Fondul de salarii admisibil^{x)}			
la regiile autonome și la societățile comerciale	-	283695	317289
Fondul de salarii efectiv plătit, din care:	808316	308511	433892
	1991	trim.I	trim.II
- la regii autonome și la societățile comerciale	643182	254347	381498
Sume plătite din profit, din care:	11416	19792	9505
- la regii autonome și la societăți comerciale	9181	18494	9497
Impozitul pe salarii, din care:	155625	66607	89821
- plătit de salariații regiilor autonome și ai societăților comerciale	124719	55764	79007
Impozitul suplimentar plătit ca urmare a depășirii limitei de salarii	4855	-	1815

^{x)} Fondul de salarii admisibil a început să funcționeze de la 1.01.1992. În anul 1991 au fost prevăzute limite de salarii a căror depășire era penalizată.

Sursa: Comisia Națională pentru Statistică.

În anul 1991 impozitul pe salarii plătit în mod suplimentar a reprezentat 3,1% din impozitul pe salarii plătit de angajați (1,1% pentru depășirea limitelor

de salarii și 2% pentru depășirea cu mai mult de 20% a fondului de salarii). Legea a prevăzut ca depășirea unui anumit cuantum al adaosurilor la salariile de bază să fie impozitat suplimentar prin cumularea sporurilor respective cu profilul impozabil. Cu toate acestea consiliile de administrație au dovedit slăbiciuni în relațiile cu sindicatele, acceptând diminuarea profiturilor prin creșterea plăților cu salariile. Ponderea sporurilor în totalul salariilor plătite sunt prezentate în tabelul 2.

Tabelul 2

Structura fondului de salarii ale personalului în anul 1991

Ramura	Total sume brute plătite	din care	
		Salarii de bază potrivit încadrării	Premii, sporuri indemnizații
Industrie	100,0	71,2	28,8
Construcții	100,0	75,0	25,0
Agricultură	100,0	83,1	16,9
Transporturi feroviare	100,0	58,5	41,5
Transporturi auto	100,0	77,0	23,0

Sursa: Comisia Națională pentru Statistică.

Comportamentele privind salariile s-au schimbat în primul trimestru din anul 1992. Așa cum arată datele din tabelul 3 spre deosebire de anul 1991 volumul salariilor a crescut mai puțin decât a fost permis prin indexare. În primul trimestru, la societățile comerciale și la regiile autonome s-a produs o acumulare a datoriilor de 29,2 miliarde lei, suma care în principiu, poate fi plătită angajaților fără a atrage impozite suplimentare.

Acest comportament se explică, în primul rând, prin sistemul de indexare adoptat începând cu 1 ianuarie 1992. Prin indexare se specifică fondul maxim admisibil pentru fiecare întreprindere în fiecare lună. Acest fond s-a stabilit pornind de la fondul de salarii de referință stabilit la nivelul lunii octombrie 1991, corectat cu o parte din creșterea preturilor de consum prognozată de Ministerul Economiei și Finanțelor. S-a prevăzut că fondul admisibil poate crește fără a fi impozitat suplimentar dacă întreprinderile își dezvoltă activitatea, sau dacă au înregistrat o creștere a productivității muncii. În fond, a fost prevăzută acordarea unui spor de 50% din creșterea profitului la 1000 lei fond de salarii. Totodată, s-a prevăzut ca întreprinderile să poată constitui un fond de stimulare a salariaților, finanțat din maximum 10% din profitul net. Aceasta se adaugă la fondul de salam plătite lunar, pentru a se putea stabili impozitul suplimentar datorat depășirii fondului admisibil de salarii. Totuși, la sfârșitul anului premiile

acordate reprezentând maxim 10% din profit net se adaugă fondului de salarii admisibil. Astfel, rezultă fondul în limita căruia nu se plătesc impozite suplimentare pe salam. Dacă fondul rezultat în acest mod este mai mare decât fondul de salarii plătite, atunci impozitele suplimentare plătite se restituie la întreprinderi.

Tabelul 3

Evoluția creditului pentru sectorul neguvernamental, a ratei inflației și a dobânzilor în perioada octombrie 1991-august 1992

- modificări procentuale lunare -

	Evoluția creditului acordat sectorului neguvernamental	Evoluția creditelor pe termen scurt	Rata inflației curente	Rata dobânzii pentru credite	Rata dobânzii pentru dispo- nibilități	Rata de re- finanțare pe termen scurt (BNR)
1991						
Octombrie	-	-	10,4	11,0	6,0	18,0
Noiembrie	7,1	-	10,9	16,5 12,25	10,0 6,0	18,0
Decembrie	53,0	-	13,7	22,0 13,0 33,0	12,0 6,0 14,0	18,0
1992						
Ianuarie	- 4,6	+4,8	19,5	28,0 36,0	17,0 28,0	28,0
Februarie	- 4,9	+6,8	12,0	28,0 36,0	17,0 28,0	28,0
Martie	+1,8	+19,0	10,0	28,0 36,0	17,0 28,0	28,0
Aprilie	+1,7	+8,9	4,7	28,0 36,0	18,0 23,0	28,0
Mai	- 1,4	+1,9	12,1	60,0-80,0	20,0-60,0	65,0 80,0
Iunie	0,0	+3,7	4,3	68,0-85,0	20,0-67,0	80,0
Iulie	+3,0	+7,7	3,2	68,0-85,0	20,0-67,0	80,0
August	+10,0	-	3,4	68,0-85,0	20,0-67,0	80,0

Sursa: Calculat pe baza datelor de la Banca Națională a României și de la Comisia Națională pentru Statistică.

Din acest mecanism rezultă că fondul de salarii admisibil poate crește de-pășind fondul efectiv plătit, în următoarele situații: (I) când tendința inflației este de scădere, așa cum s-a întâmplat în România pe primele patru luni în anul 1992 (tabelul 3) în acest caz, fondul de salarii efectiv plătite se corectează cu inflația efectivă; (II) când întreprinderile cresc productivitatea muncii, chiar dacă această creștere se realizează prin scăderea mai rapidă a personalului decât scăderea producției. S-a prevăzut ca 50% din sporul de profituri în 1000 lei fond de salarii să fie acordat pentru majorarea fondului total destinat plății salariilor. În condiții de monopol realizarea acestui indicator este facilă; (III) acolo unde salariații și conducerea întreprinderilor preferă să acorde concedii fără plată decât să concedieze personalul sau să plătească salarii mai mici tuturor angajaților.

În al doilea rând, diferența dintre fondul de salarii admisibil și fondul efectiv plătit în primul trimestru din anul 1992 reflectă grija sporită a managementului determinată de creșterea incertitudinii. Măsurile de sterilizare a creditelor rezultate în procesul de compensare a datoriilor între întreprinderi și anticiparea că ratele dobânzii vor crește, a determinat o atitudine mai prudentă privind plata salariilor. Datele din tabelul 3 pun în evidență tendințele de scădere a ratei inflației și a creditului pentru sectorul neguvernamental.

Totuși, în trimestrul al doilea plățile salariale au depășit limita până la care puteau fi acordate fără plata impozitelor penalizatoare. De asemenea, creditele restante au crescut, ceea ce dovedește că agenții economici nu au anticipat o creștere cu peste 200% a ratelor dobânzii pentru credite și au consolidat comportamentele multor agenți economici de a menține relații cu partenerii care se confruntă cu dificultăți financiare, ceea ce a condus la creșterea plăților restante în economie.

În condițiile descrise este dificil de afirmat că noua regulă de indexare a restrâns în mod semnificativ salariile. Deși în primul trimestru salariile s-au situat sub norme, mai adecvat este de subliniat că mecanismul de indexare a avut efectele scontate în unele întreprinderi, dar, probabil, condițiile restrictive intervenite după decembrie 1991 explică într-o măsură mai mare comportamentul evidențiat.

Capitolul 3

RESTRUCTURAREA ÎNTREPRINDERILOR CU CAPITAL MAJORITAR DE STAT

Restructurarea este un fenomen unitar, dar neomogen, semnificația ei corespunzând tendințelor mari, istorice ale epocii noastre. Contradicțiile sale corespund contradicțiilor social-istorice ale epocii, sunt generate de acestea. Sporirea performanțelor structurale și funcționale ale sistemului economic reprezintă probleme de fond ale perioadei de tranziție la economia de piață. La nivelul cel mai radical, structura economică devine construcția producției sociale, adică ansamblul dispozițiilor anterioare și dobândite ale subiectului economic, al posibilităților și limitelor sale.

Termenul "restructurare" are o diversitate de semnificații, cea mai generală identificându-se, într-o bună măsură, cu ansamblul reformelor structurale ce definesc transformarea economică. În sens restrâns, restructurarea desemnează procesele de ajustare a întreprinderilor și a structurilor pe sectoare, ramuri, produse. Este evident că, restructurarea sectorială nu se poate realiza decât prin intermediul restructurării întreprinderilor.

Obiectivele fundamentale ale restructurării pot fi definite ca idealuri exprimabile în termeni abstracți, spre care trebuie să se tindă, aria lor însumând atât deziderate de ordin material, cât și nematerial. Desigur, obiectivele fundamentale ale restructurării sunt mult mai generate pentru a putea servi ca bază pentru formularea unor recomandări specifice. Totuși, restrângând aria la originea procesului de restructurare, pot fi formulate două demersuri consacrate în teoria politicii economice: 1. demersul dirijist și 2. demersul neoliberal¹.

Intervenția dirijistă a statului în procesul de restructurare îmbracă forme multiple ca: subvențiile directe, intervențiile directe în strategiile băncilor privind acordarea creditelor, subvenționarea dobânzii la credite, scheme de garantare a creditelor, scheme de refinanțare, controlul administrativ al investițiilor, protecția pieței interne prin restricții cantitative, controlul administrativ al alocării factorilor de producție, controlul administrativ al producției. Luarea în considerare a variantei dirijiste trebuie corelată cu termenul aplicării ei: conform experienței anterioare, s-a dovedit neviabilă pe termen lung, dar pozitivă pe termen scurt, mai ales din considerente de ordin social. Demersul neo-liberal neagă raționalitatea oricărei intervenții directe a statului, considerând că mecanismele pieței s-au dovedit superioare în asigurarea unei alocări eficiente a resurselor. Acest demers s-ar putea dovedi extrem de dificil și costisitor pe termen scurt

¹ Guvernul României, Departamentul informațiilor, Buletin nr. 6/1992, p. 34-35.

pentru o economie în tranziție în care majoritatea piețelor sunt încă rudimentare și ineficiente. Rolul statului în procesul de restructurare, ar putea fi acela de "amortizor" al șocurilor perioadei de tranziție, al costurilor generate de funcționarea ineficientă a mecanismelor pieței, demersul mixt fiind astfel cel mai potrivit în etapa actuală¹.

De-a lungul ultimilor 35 de ani, partea din PNB prelevată de stat a crescut, de la țară la țară, de la 20% la 35%, în medie, cu circa 0,8% pe an². Dacă fenomenul va continua se va ajunge la o societate hiperetată, concordantă cu "progresul civilizațiilor". În fapt, s-a dovedit că nu există un prag absolut dincolo de care prelevările obligatorii devin insuportabile³. Progresia statului "intervenționist și protector" își va relua, cu siguranță, cursul dacă se reinstaurează o creștere durabilă. Este probabil că se va ajunge astfel la o combinație a proprietății private cu controlul social⁴.

România, marcată de cei 50 de ani de economie de comandă ai partidului unic și ai statului omnipotent, a fost refractară - teoretic vorbind - unei restructurări în care statul să aibă inițiativa. Dar desocializarea mijloacelor de producție în procesul privatizării se dovedește a fi dificilă și îndelungată. În cazul întreprinderilor cu capital majoritar de stat, statul nu are un interes real de a le păstra în proprietate de vreme ce le-ar putea controla cu un preț mult mai mic, deoarece ponderea economică a statului nu izvorăște obligatoriu din masa globală a sectoarelor aflate sub control direct, sau din proprietatea asupra mijloacelor de producție, ci, mai cu seamă, prin impunerea plafonului creditului sau ratei dobânzii, ansamblul politicii de împrumuturi, o impozitare diferențiată etc. În industria României, unde controlul s-a exercitat covârșitor în mod administrativ, este de așteptat ca restructurarea să fie amânată, ca și promovarea pârgurilor economice, mijloacele intervenției statului în economie tind să se transforme în pârguri economice, în conducerea de tip economic prin renunțarea la conducerea de tip administrativ⁵.

Din experiența celor doi ani de tranziție se poate afirma acum cu certitudine că "mitul privatizării rapide" a fost abandonat, iar restructurarea întreprinderilor cu capital majoritar de stat va necesita o perioadă îndelungată, în care

¹ Conceptul de economie mixtă s-a născut odată cu apariția primelor întreprinderi constituite prin asocierea colectivităților publice și a producătorilor privați. Cu timpul, expresia s-a extins până la a acoperi orice formă de cooperare între stat și interese private (vezi și Arend Lijphart, *Typologies of Democratic Systems*, Comparative Political Studies, aprilie 1968).

² Vezi "Legea Wagner", conform căreia progresul civilizațiilor se exprimă printr-o creștere a părții din venitul național care este administrată de stat.

³ Contrar opiniei lui Keynes care estima, în 1926, că ar fi fost imposibil, din punct de vedere politic, ca totalul cheltuielilor publice să atingă un sfert din venitul național.

⁴ Vezi Manei Dogan și Dominique Pelassy, *Economie mixtă*, Editura Alternative, 1991.

⁵ Vezi Lucian Croitoru, *Mecanismul economic în contextul pluralismului proprietății și al autonomiei unităților industriale, Mecanismul economic și restructurarea producției*, Caiet de studii nr. 96/1991.

timp statul nu numai că nu va fi eliminat, dar, prin mijloace de natură economică, va continua să dețină, în anumite cazuri¹, rolul preponderent. Este o realitate de care trebuie să se țină seamă, iar ignorarea ei ar putea duce la efecte catastrofale asupra unor întreprinderi și chiar ramuri clădite cu mari sacrificii în anii dictaturii comuniste. Nu pledăm pentru menținerea, "cu orice preț", a tuturor întreprinderilor cu capital majoritar de stat, sau pentru preluarea de către stat a "pierderilor planificate" ale acestora, ci pentru o reală restructurare în care să se evite excesele de tip radical cu efecte incalculabile în plan economic și social.

Procesul de restructurare a industriei românești și adaptarea fiecărei întreprinderi la cerințele de eficiență ale economiei de piață, implică un mecanism complex de reglare care să aibă la baza sa concurența fără a evita să se ia în considerație disponibilitățile de resurse, protejarea mediului, protecția socială.

3.1. Obiectivele restructurării întreprinderilor industriale cu capital majoritar de stat

Definirea funcției obiectiv este indispensabilă pentru stabilirea unei strategii a restructurării. Conform "Sintezei strategiei de restructurare a industriei" elaborată de Ministerul Industriei în 1992, "Funcția obiectiv a restructurării industriei este potențarea, prin structuri din ce în ce mai performante, a creșterii cu 2-4% anual a PIB-ului în industrie după anul 1995, capabile să susțină creșterea nivelului de trai la cote comparabile cu cele din Comunitatea Economică Europeană². Luând ca bază acest decalog, vom încerca, prin reducere, să-l studiem prin prisma restructurării întreprinderilor industriale cu capital majoritar

¹ Cazuri în care împărțirea rolului de proprietar cu firmele private va avea drept rezultat probabil transformarea necesară în structura producției (vezi L. Croitoru, op. cit).

² Pornind de la caracteristicile actualei structuri au fost determinate 10 obiective majore ale restructurării industriei:

1. dimensionarea mărimii elementelor componente ale industriei (ramuri subramuri, întreprinderi) și, implicit, a raporturilor dintre ele, în concordanță cu cererea pieței interne și externe;
2. valorificarea optimă a potențialului existent (capacități de producție, experiență, resurse, calificarea personalului etc.);
3. reducerea consumului de resurse materiale, în concordanță cu disponibilitățile și nivelurile consumurilor specifice pe plan mondial;
4. creșterea performanței structurii prin eliminarea delimitărilor rigide între cele 11 sectoare existente ale industriei;
5. creșterea capacității de susținere a importurilor prin export propriu;
6. racordarea industriei românești la cea europeană;
7. reorientarea personalului excedentar (exprimat la circa 500 mii persoane la nivelul anului 2000) către activități din domeniul infrastructurii, servicii, construcții, agricultură;
8. asigurarea unei compatibilități depline a structurilor industriale cu mediul ambiant;
9. informatizarea și extinderea tehnicii de calcul;
10. sporirea activității structurilor productive de susținere a unor substraturi specifice (ceretare, consultanță, proiectare, inginerie etc.).

de stat, pornind de la premisa că, prin natura lor, sursele de ineficiență sunt microeconomice (excepție făcând, desigur, în principal, barierele artificiale de comerț exterior, de natură macroeconomică). Nu poate exista, deci, restructurarea fără atacarea "celulelor" de bază: întreprinderile industriale, în special cele aflate în situație de monopol și/sau oligopol.

În principiu, fiecare întreprindere trebuie să-și delimiteze singură obiectivele prioritare de restructurare. Oferirea unor "rețete" în acest sens este riscantă; totuși, se pot anunța o serie de obiective generale, astfel:

- a) analiza și fixarea cadrului macroeconomic și sectorial, precum și impactul acestuia asupra activității întreprinderii;
- b) volumul producției dimensionat în raport cu piețele realist potențiale și a sistemelor de distribuție;
- c) restructurarea forței de muncă pe criterii de eficiență economică;
- d) obținerea unei poziții financiare care să permită finanțarea programului de restructurare;
- e) eliminarea concurenței, cei puțin pentru un număr restrâns de produse, prin folosirea avantajului comparativ;
- f) sporirea exportului;
- g) protecția mediului ambiant.
- h) În plus, se pot adăuga și măsuri strategice, astfel:
- i) restructurarea financiară;
- j) obținerea investițiilor necesare și utilizarea lor eficientă;
- k) reducerea costurilor de producție;
- l) dimensionarea judicioasă a structurilor de conducere;
- m) susținerea prin forțe proprii a activităților de marketing-cercetare-dezvoltare-proiectare.

Stabilirea obiectivelor specifice revine conducerii fiecărei întreprinderi, iar analiza și aprobarea acestora este de competența reprezentantului proprietarilor.

3.2. Întreprinderile cu capital majoritar de stat cu statut de monopol și oligopol

Unul dintre cele mai importante obstacole în calea restructurării întreprinderilor cu capital majoritar de stat este acela al existenței multor întreprinderi monopoliste¹.

¹ Jean-Marie Chevalier apreciază gradul în care este periclitată concurența în funcție de ponderea deținută de primele 4 firme în totalul vânzărilor pe o anumită piață. Astfel:

- o pondere de 80% reprezintă un pericol grav;
- o pondere cuprinsă între 60-30%.: pericol serios și posibil;
- o pondere cuprinsă între 40-60%: se impune o supraveghere atentă;
- o pondere sub 40%: există puține temeri în ceea ce privește amenințarea la adresa manifestărilor concurențiale.

Competiția nu poate fi adecvat utilizată atâta vreme cât nu există piețe și instituții potrivite. În prezent în România există mulți producători unici și simpla înlocuire a unui monopol public cu unul privat (în situația ipotetică improbabilă că ar putea exista investitori atât de puternici încât să-și asume riscul preluării unuia sau mai multor producători unici) nu ar schimba nimic. În absența mai multor furnizori competitivi, declanșarea competiției rămâne în stadiul de dezi-derat.

Tabelul 1

Gradul de monopolizare pe diferite ramuri (valoric)

Ramura Prod. mld. lei	Unități economice Holding/Regii Autonome/ Societăți comerciale	Prod./mii lei	%
1	2	3	4
Industria chimică 449,9	Petrobrazî Brazi	44507896	9,89
	Arpechim Pitești	29865972	6,64
	Carom Onești	7099278	1,58
	Azomureș	7668375	1,70
	Dunacor Brăila	6987886	1,55
	Chimcomplex Borzești	6658022	1,48
	Fibex Săvinești	6651443	1,48
	Danubiana București	6341123	1,41
	Victoria Florești	5046315	<u>1,12</u>
			26,85
Exploatare forestieră; lemn;sticlărie 168,9	Regia Autonomă Vestrel Brașov	11286000	6,68
	Sudrel București	7863200	4,66
	Estrel Suceava	7863900	4,67
	Celohart Donaris Brăila	6314387	3,74
	Letea Bacău	3746494	2,22
	Celohart Zărnești	2313444	1,37
	Stirom București	1998278	1,83
	Hîrtia Bușteni	2206710	<u>1,31</u>
			26,48

1	2	3	4
Textile- încălțăminte, pielărie 279,9	Clujana Cluj	3393595	1,22
	Novatex Pitești	3371277	1,20
	Antilopa București	2292654	0,82
	Pionierul București	2134007	0,76
	Gumoflex București	2138433	0,77
	Carpatex Brașov	2167911	0,78
	Textila Dacia	2090986	0,75
	Guban Timișoara	1875820	<u>0,67</u>
			6,97
Metalurgia 293,5	Holding SIDEROM	176014158	59,97
	Holding CONEF	49355633	16,82
	Holding ROMTUB	19028053	6,48
	Holding REFAROM	9651088	<u>3,29</u>
			86,56
Industria extractivă 55,9	Regia Autonomă a Lignitului		
	Tirgu-Jiu	17652800	31,60
	Regia Autonomă a Plumbului și Zincului Baia Mare	5779400	10,34
	Regia Autonomă a Cuprului Deva	5364200	9,60
	Regia Autonomă a Huilei Petroșani	6106600	10,92
	Regia Autonomă pentru metale rare București	3895600	6,97
	Regia Autonomă a Nemetaliferelor Cluj	3096400	<u>5,54</u>
			74,97
Construcții de mașini 312,6	Automobile Dacia SA Pitești	17876888	5,72
	Tractorul UTB SA Brașov	14502846	4,64
	Roman SA Brașov	12781999	4,10
	Astra Vagoane SA Arad	71464556	2,29
	Vulcan București	5799033	1,86
	ARO SA Cîmpulung	5787125	1,85
	SMR SA Baș	5626000	1,84
	Rulmentul SA Brașov	5076574	1,63
	Faur SA București	4566449	1,46
	Promex SA Progresul Brăila	5150892	<u>1,65</u>
			27,04

1	2	3	4
Electrotehnică	Electronica SA București	5992030	4,26
Electronică	Artic SA Găești	4092281	2,91
Mecanică fină	ICME SA București	4986585	3,55
	Electromotor Timiș	3961823	2,82
	Electroprecizia SA Săcele		
	Brașov	3946699	2,81
	Electroaparataj București	3829206	2,72
	Electromagnetica București	3002943	2,14
	UMEB SA București	2649116	1,88
	Băneasa București	2580625	1,84
	Elba Timișoara	2391743	1,70
	Romlux Tîrgoviște	2189488	1,56
	IMEB Pitești	2056584	1,46
			29,65
Materiale construcții 56,8	Holding ROMCIF SA București	8634191	15,20
	CIMUS SA Cîmpulung	1805712	3,18
	URBIS București	2534198	4,46
	SOMACO SA București	2037000	3,59
	MATIZOL Ploiești	1435212	2,53
	Moldocim Bicăz	2730232	4,81
			33,77

Notă: Fiind în imposibilitatea, din punct de vedere statistic, de a calcula gradul de monopolizare pe produs la nivelul economiei naționale, tabelul prezentat relevă doar gradul de concentrare a producției pe ramuri datorat organizării în diverse asocieri de tip holding fiind totuși puțin relevant pentru reflectarea gradului de monopolism.

Sursa: Date prelucrate pe baza informațiilor obținute de la Ministerul Industriei.

Dimensiunea mare a întreprinderilor nu constituie neapărat o amenințare asupra structurilor concurențiale ale pieței. Există chiar teorii care susțin avantajele monopolului anumitor întreprinderi, cele mai semnificative fiind: întreprinderile în situație de monopol s-au creat prin intermediul unor procese multiple de selecție, prin urmare, ele sunt, de regulă, cele mai eficiente; întreprinderile respective pot 6 avantajate pe planul concurenței internaționale. Aceste avantaje sunt valabile, însă, pentru țările în care situația de monopol sau oligopol a fost atinsă în urma unui proces concurențial îndelungat, implicând faze diferite de luptă acerbă. Aspectul pozitiv rezidă tocmai în faptul ca, o dată înlăturată concurența și atingerea situației de monopol sau oligopol, întreprinderea/întreprinderile respective se concentrează, de regulă, către reducerea costului și personalului excedentar în scopul maximizării profitului. Nu este cazul României, în care situația de monopol sau oligopol deținută de multe întreprinderi a fost menținută în mod artificial prin directivele economiei de coman-

dă, la adăpost de concurența externă, în contextul dezvoltării autarhice a industriei românești. Din analiza datelor tabelului 1 se poate constata că ramurile cu cel mai acut grad de monopolizare sunt: metalurgia (86,56% din piață este deținută de 4 întreprinderi); industria extractivă (74,97% din piață este deținută de 6 regii autonome).

3.3. Modul de negociere a prețurilor

În planul legislativ, Hotărârea Guvernului nr. 412/1992 cu privire la modul de negociere a prețurilor și tarifelor în condițiile liberalizării cursului de schimb al leului, stipulează la art. 14: practicarea de prețuri de monopol, a unor prețuri în afara concurenței loiale, stabilirea și practicarea de prețuri și tarife mai mari decât cele rezultate din aplicarea prevederilor prezentei hotărâri, refuzul de a declara spre a fi înregistrate prețurile, tarifele, adaosurile și comisionul, practicarea de prețuri și tarife pentru care nu se poate dovedi negocierea cu agenții economici beneficiari, prezentarea unor date eronate pentru a justifica nivelul prețurilor și tarifelor supuse negocierii și înregistrării, precum și alte încălcări de la prevederile prezentei hotărâri, se sancționează după caz, aplicând o serie de legi coercitive.

Coroborate prevederilor art. 1 ale aceleiași hotărâri¹ sancțiunile ar părea că pun la adăpost pe beneficiari de excesele creșterilor ilegale de preț ale întreprinderilor aflate în situație de monopol sau oligopol. În fapt, lucrurile nu se petrec astfel. Sancțiunile, în mare parte reduse la amenzi derizorii, ca și imposibilitatea, în multe cazuri, a constatării facturii, fac, din aceste articole de lege, literă moartă. Sub diferite pretexte - lansarea unor produse noi (care de fapt stat aceleași produse, modificate doar aparent), ipotetica creștere de calitate etc., multe întreprinderi aflate în situație de monopol sau oligopol cresc prețurile cu mult peste limitele impuse de costurile de producție, în special pentru a acoperi revendicările salariale de multe ori nefondate sau pentru a-și acoperi pierderile înregistrate. Încercarea unor comparații cu produsele similare fabricate în străinătate care să ofere o limitare a prețului este extrem de dificilă, datorită, îndeosebi, găsirii unor criterii de comparabilitate; chiar dacă produsele stat similare, arareori parametrii calitativi pot fi comparați fa totalitate, ceea ce dă naștere la interpretări, ambiguități și, în final, oferă argumente producătorului de a nu respecta legea.

Supravegherea negocierilor între producători și beneficiari de către Ministerul Economiei și Finanțelor sau a ministerelor de resort - așa cum prevede Hotărârea Guvernului nr. 412/1992, art. 4 - precum și consemnarea rezultatelor în "Note de negociere" se face, de cele mai multe ori formal, Ministerul Economiei și Finanțelor și departamentele economice coordonatoare ale agenților

¹ "Prețurile cu ridicata negociate potrivit alineatului precedent nu pot fi mai mari decât cele de pe piețele internaționale în condiții de livrare și de parametrii calitativi comparabili, transformate în lei conform reglementărilor legale".

economici producători nedisponând de suficient personal calificat pentru o verificare eficientă și veridică a celor declarate de întreprinderile aflate în situația de monopol sau oligopol. În cazul constatării, totuși, a unor nereguli și aplicarea amenzilor corespunzătoare, cuantumul acestora este derizoriu în raport cu câștigurile obținute de întreprinderi prin majorarea artificială a prețurilor și, odată plătite, procesul se reia la o scară încă și mai extinsă.

Ceea ce este specific întreprinderilor aflate în situația de monopol sau oligopol este coexistența lor cu deficitul de ofertă pe majoritatea piețelor.

Stimularea mediului concurențial prin deschiderea pieței interne către exterior este foarte riscantă datorită posibilităților dispariției unor ramuri întregi din cauza insuficienței pregătiri a economiei naționale pentru o integrare structurală în economia mondială. Prăbușirea pieței CAER, imposibilitatea convertibilității spontane a monedei naționale, tendința țărilor Comunității Economice Europene de a accepta ideea unei "Europe cu două viteze", iată tot atâtea rațiuni ale menținerii unor puternice tendințe monopoliste sau oligopoliste la nivelul multor ramuri.

Timidele măsuri "antitrust" prin încercarea de dezmembrare a marilor întreprinderi în unități componente a avut până în prezent o eficiență extrem de redusă, ea nefăcând decât să sporească birocrăția și să complice în mod suplimentar legăturile de cooperare.

3.4. Problema șomajului tehnic

Șomajul tehnic a fost "inaugurat" în ianuarie anul 1991 în scopul economisirii energiei și evitării vârfurilor de sarcină. Prin extensie, lipsa de oameni sau blocajul economico-financiar au fost folosite drept puncte de plecare pentru trecerea unei părți din salariați în "șomaj tehnic", cu plata a 50-60% din salariu, în funcție de posibilitățile fiecărei întreprinderi. Durata acordării variază, de asemenea, în funcție de situația fiecărei întreprinderi, practicându-se uneori și sistemul "prin rotație".

Trebuie subliniat că abaterea de la semnificația originară a șomajului tehnic reprezintă, de fapt, amânarea concedierii unei părți din personal și trecerea sa în șomaj. Folosirea denumirii de "șomaj tehnic", în aceste cazuri, este un eufemism pentru șomajul propriu-zis. Acest fenomen are mai multe cauze, între care amintim:

- efectul psihologic suportabil pe care îl are formula aceasta pentru salariații aflați în respectiva situație;
- evitarea unor tulburări de ordin social care au drept punct de pornire concedierile în masă;
- asigurarea - fie și parțială - a unei dependențe mai directe a dinamicii fondului de salarii cu dinamica activității economice.

Tot în categoria șomajului tehnic intră și acei salariați cu o specializare exclusivă, care, din diverse cauze, se văd lipsiți de obiectul specializării lor, ne-

putând fi folosiți în alt tip de activitate. Șomajul tehnic, în accepțiunea dată în prezent, este un proces profund dăunător deoarece, în majoritatea cazurilor, prelungește o stare de lucruri negativă, "ancorând" întreprinderii obligații, care, în mod firesc, ar trebui să fie preluate de sistemul de protecție socială al statului. Continuarea liberalizării pieței muncii va asigura creșterea libertății întreprinderii de a ajusta salariile în acord cu performanțele, oferta și cererea.

Folosirea șomajului tehnic ca "amortizor" înaintea șomajului propriu-zis este și rezultatul slăbiciunii Consiliilor de Administrație în relațiile cu sindicatele, prin acceptarea diminuării profiturilor cu suma plătită "șomerilor tehnici", sumă care, în condiții firești, ar fi revenit statului prin mecanismele de protecție socială.

În scopul limitării folosirii titlaturii de "șomaj tehnic" pentru șomajul propriu-zis este necesar ca, în plan legislativ, să fie definit cu mai mare acuratețe termenul. De asemenea, întreprinderile trebuie să facă o mai clară distincție între politica menținerii unei părți a forței de muncă în șomaj tehnic fără perspectiva de a-și relua vreodată lucrul (ceea ce este un mod sigur de a diminua profitul) și cea de a prezerva personal înalt calificat în scopul reluării ulterioare a activității, temporar întrerupte din cauze conjuncturale.

3.5. Comportamentele către maximizarea salariilor și problema restructurării

Mulți economiști consideră că există o presiune salariată independentă, care acționează tot timpul. Acest tip de presiune salariată nu este asociată cu presiunile provenind din cerere¹. Este evident că, datorită variației mari a ratei inflației de la an la an, orice teorie a maximizării salariilor și inflației de tip cost-push va trebui să explice, în primul rând, cauzele care determină variația costurilor de la an la an. Există două posibile interpretări: comportamentul se poate schimba în mod arbitrar de la an la an sau poate fi corelat în mod sistematic cu o altă variabilă. În primul caz rezultă teoria conform căreia nivelul prețurilor este determinat în mod arbitrar. Considerăm aceasta teorie ca fiind nesatisfăcătoare, deoarece nu oferă o explicație viabilă pentru variațiile sistematice ale ratei inflației în timp și spațiu. În cel de-al doilea caz rezultă o teorie conform căreia nivelul prețurilor este determinat de oricare dintre variabilele ce determină inflația de tip cost-push².

¹ Susținătorii acestei teorii dau drept exemplu explozia salariată a anilor 1968-1969, când, aparent fără motiv, s-a produs o sporire a militantismului sindical, având drept rezultat o politică salariată concertată.

² Dacă, de exemplu, variabila este cererea agregată, avem de-a face cu reîntoarcerea la teoria curbelor Phillips, de tip "demand-pull", cu numai o legătură suplimentară provenind din revendicările salariale excesive ale sindicatelor, cu influență corespunzătoare asupra prețurilor.

O altă teorie posibilă este aceea că aspirațiile diferitelor grupuri sociale, de participare la împărțirea venitului național, însumate, depășesc întotdeauna volumul venitului național. Fiecare grup încearcă să revendice obținerea unor sporuri salariale cât mai mari, ceea ce înseamnă o diminuare corespunzătoare pentru alte grupuri sociale. Este un mecanism compensatoriu și ciclic, care o dată încheiat anulează toate sporurile salariale obținute. Nici unul dintre grupuri nu reușește astfel să-și sporească ponderea în obținerea unor avantaje salariale asupra celorlalte dar, în procesul tentativelor lor, reușesc să crească salariile, ceea ce are ca rezultat imediat decizia întreprinderilor de a majora prețurile. Acest mecanism oscilatoriu este reluat în mod periodic printr-o creștere generalizată a prețurilor.

În ceea ce privește aplicarea acestor teorii de către întreprinderi, lucrurile depind în mod precumpănitor de poziția pe piață a acestora. Dacă avem de a face cu întreprinderi în concurență monopolistă, acestea nu-și pot permite să accepte "cererile nerezonabile" de creșteri salariale de teama falimentului. În cazul țării noastre, în care, după cum am arătat anterior, situația de monopol și oligopol este predominantă, creșterile salariale "nerezonabile" sunt, în general, acceptate datorită posibilității compensării lor prin creșterea corespunzătoare a prețurilor. Atât timp cât nu există încă o lege a falimentului și nici de tip anti-trust, asistăm la o situație complexă și adeseori paradoxală: întreprinderi puține la număr, care aflate în situația de monopol sau oligopol pot garanta creșteri salariale în măsură să evite tulburările de ordin social.

Mulți specialiști speră că adoptarea legii falimentului va solicita întreprinderilor o mult mai mare precauție față de formarea unor deficite financiare. Există însă și implicații inverse: abandonarea datoriilor unităților falimentare în seama creditorilor nu ar reprezenta decât o sporire a dificultăților acestora din urmă.

În teoria economică există păreri diferite cu privire la maximizarea salariilor și la inflația de tip cost-push. Majoritatea, însă, acceptă ideea unei înclinații naturale a oricărui sistem-economic către inflație, ce nu poate fi controlată de forțele pieței. Menținerea ofertei nominale de bani constantă. În condițiile revendicărilor salariale mereu în creștere, ar duce la scăderea constantă a nivelului venitului național, cu principal? sa consecință, creșterea constantă a nivelului șomajului¹. Singura modalitate de a încerca să diminueze inflația de up cost-push. În scopul reducerii șomajului, este aceea de a accepta existența acestui tip de inflație². Măsura extremă în situația încercării unui control total asupra inflației și șomajului este înghețarea salariilor și prețurilor.

¹ Aceasta datorită faptului că inflația astfel reprimată modifica curba LM către stânga prin mecanismul operațiilor de ajustare monetară.

² În acest mod, curba LM nu se mai deplasează către stânga, ceea ce face ca inflația să poată continua.

3.6. Arieratele și blocajul financiar

Translația deficitelor de la unele întreprinderi la altele are multiple cauze. Între care, cele mai frecvente sunt:

- obținerea producției la costuri mai ridicate decât prețurile de livrare;
- realizarea de achiziții suplimentare (față de necesitatea activității curente) de materii prime și alte produse intermediare;
- creșterea stocurilor de producție neterminată și de produse finite;
- efectuarea unor cheltuieli mai mari decât nivelul permis de resursele disponibile, la alte poziții decât cele legate direct de desfășurarea activității curente (investiții, prestații sociale, șomaj tehnic etc.);
- pierderea de "substanță economică" datorată amplificării corupției;
- neconvertirea în lei a unei părți din încasările în valută¹.

Acest transfer al deficitelor, dt se determină astfel $dt = \beta \sum_i d_{it}$, unde β

este un multiplicator al interdependențelor financiare dintre întreprinderi, relativ stabil pe o anumită perioadă. Încercarea de a cuantifica "blocajul financiar în lanț" s-a concretizat în relația:

$$\sum_{i,t} d_{it} \geq Mc + \sum_t (Y_t - W_t) \quad (1)$$

unde:

Mc sunt resursele monetare inițiale

Y_t = produs intern brut în prețuri curente

W_t = suma salariilor

Când relația (1) este operantă, încasările nu mai acoperă salarale (situație extremă). Reacția socială provocată de neplata salariilor ar face practic imposibilă continuarea activității economice.

Pentru rezolvarea blocajelor financiare în lanț, soluțiile aflate la dispoziția întreprinderii stat limitate: majoritatea prețurilor de vânzare implica creșterea stocului de produse finite sau o reducere a producției, diminuarea nivelului de valorizare, ceea ce poate duce la conflicte sociale majore sau influențarea prețurilor de aprovizionare, ceea ce, în cazul în care modificarea este semnificativă necesită o scădere a propriei cereri față de furnizori, respectiv restrângerea activității economice a întreprinderii.

Se poate concluziona că nu există o soluție miracol în problema arieratelor. Speranța multor întreprinderi cu capital majoritar de stat în repetarea la nesfârșit a "iertării datoriilor" nu are un suport real. În scopul atenuării efectelor negative pot fi luate o serie de măsuri, printre care amintim: înlăturarea cauzelor care au dus la blocajul originar (neadaptarea rapidă a producției la evoluția pieței, inerția managerială, creșterea prețurilor și, nu în ultimul rând, corupția)².

¹ Vezi Emilian Dobrescu, *Tranziția și comportamentul economic*.

² Lipsa unei legislații eficiente pentru controlul și urmărirea contractelor între întreprinderi; Legea concurenței neloiale este inoperantă datorită sancțiunilor dirijării în raport cu prejudiciul.

3.7. Sindicatele și solidaritatea negativă dintre ele

Transformarea sindicatelor dintr-o simplă "curea de transmisie" într-o veritabilă forță de șoc, capabilă să influențeze mecanismul decizional la nivel macroeconomic, a constituit, în plan social, principala realizare a mutațiilor democratice din societatea românească.

Spre deosebire de Occident, unde solidaritatea sindicală tinde să devină formă fără conținut, apărarea drepturilor specifice fiecărei sindicat caută să-și îmbunătățească condițiile pe baza situației obținute de altele, printr-o solidaritate negativă, care, în fapt, maschează foste reflexe egalitariste.

Într-un mod din ce în ce mai semnificativ, cetățeanul care își face cunoscute opțiunile sau preferințele, se vede înlocuit prin individul organizat. Comparând modelele de adoptare a hotărârilor, Hans van den Doel remarca distanța care separă "democrația de referendum", modul mai degrabă ideal al "democrației de negociere" care implică grupuri ce organizează o acțiune concertată pe bază de concesi reciprocă¹. În ambele cazuri, "revendicatorii" sunt implicați în procesul decizional, prima formulă privilegiindu-l pe cetățean ca individ luat separat, cea de a doua deschizând calea intereselor organizate în căutarea compromisului. Cele două procese nu sînt incompatibile, deși diferențele pot fi substanțiale.

Situația în care Guvernul devenea "ostatecul" sindicatelor mai poate fi întâlnită în țări aflate în faza de subdezvoltare democratică (vezi evenimentele din septembrie 1991). Din păcate, forța sindicală din România, profund divizată din punct de vedere organizatoric² este adeseori folosită, îndeosebi la nivelul întreprinderii, pentru obținerea unor concesi, adeseori nejustificate, de la diverse foruri oficiale, transformându-se astfel, în mod absolut paradoxal, într-o astfel de "curea de transmisie", între conducerile administrative ale întreprinderilor și diferite ministere.

În toate țările Europei pluraliste, numărul salariaților sindicalizați depășește cu mult pe cel al membrilor diferitelor partide politice. Gradul de sindicalizare condiționează reprezentativitatea sindicatelor. Cu cât sunt mai numeroase efectivele sau, cu cât sindicatul reprezintă o activitate dintr-o ramură cheie (electricitate, minerit), cu atât mai mult, liderii acestor sindicate își pot permite adoptarea unor poziții de forță în negocieri. În tabelul 2 este prezentată rata de sindicalizare în câteva țări europene, cu mare tradiție democratică.

Aparenta opoziție între diferitele grupări sindicale din România, mai mult sau mai puțin dispuse să acționeze pe tărâm politic, tinde să dispară, lăsând loc înțelegerii în problemele ce depășesc stricta apărare a intereselor pe care

¹ Hans van den Doel, *Democracy and Welfare Economics*, Cambridge University Press, 1980.

² Divizarea forței sindicale conduce la o solidaritate spontană negativă și, în consecință, la o negociere descentralizată, ceea ce este în acord cu ideea susținută într-un capitol anterior privind avantajele negocierii centralizate a salariilor

le exprimă. Datorită diferențelor relativ scăzute în nivelul salariilor din cadrul aceleiași ramuri, solidaritatea negativă în ceea ce privește revendicările salariale, tinde să se extindă, în mod periculos, în nivel național.

Tabelul 2

Rata de sindicalizare în câteva țări europene

Franța	15%	Luxemburg	50%
Spania	20%	Norvegia	55%
Grecia	30%	Finlanda	65%
Elveția	35%	Austria	70%
Germania	40%	Belgia	70%
Italia	40%	Danemarca	70%
Țările de Jos	40%	Irlanda	75%
Marea Britanie	50%	Suedia	85%

Sursa: Klaus von Beyme, *Challenge in Power Trade Unions and Industrial Relations*, în *Capitalist Countries*, Sage, 1990, p. 75-76.

Acest fenomen conduce la cereri exagerate, care tind să nu mai ia în considerare importanța socială a ramurilor respective.

Dacă forța numerică și unitatea constituie în mod cert cei doi parametri fundamentali care condiționează puterea sindicatelor, este clar că trebuie, de asemenea, luați în considerare și factorii conjuncturali. Acești factori pot ține de culoarea politică a guvernului sau de marile șocuri ale istoriei¹. Revoluția din decembrie 1989 a constituit pentru țara noastră un astfel de "șoc al istoriei", actul de naștere al sindicatelor.

Cadrul legislativ privind protecția socială este amplu și a generat o serie de efecte pozitive, în special în sensul reparării unor nedreptăți anterioare. Concepția, larg împărtășită de "membrii de rând" ai sindicatelor, potrivit căreia, protecția socială constituie obligația exclusivă a statului și care determină apariția solidarității negative pe plan național, reprezintă "boala copilăriei" organizării sindicale. Iată de ce, până în prezent contribuțiile agenților economici, sindicatelor și a altor organizații neguvernamentale la susținerea unor măsuri de protecție socială sunt nesemnificative.

¹ Walter Kendall consideră că principala cheie a variațiilor în timp ale puterii sindicale trebuie căutată nu atât în episoadele electorale proprii fiecărei țări, cât în rupturile gigantice care au fost cele două războaie mondiale. După cel de-al doilea conflict mondial, aliații au consfințit (cu excepția URSS) drepturi noi și aparent ireversibile ale sindicatelor (vezi W. Kendal, *Gewerkschafter in Europe der Krise*, Köln, 1988, p. 35.)

3.8. Politica industrială - alternative

Ținând seama de experiența mondială din ultimele două decenii¹ se poate afirma că există două orientări de fond în conceperea politicii industriale:

1) intervenția amplă a statului în economie, cu două componente fundamentale:

- defensivă (de apărare a vechilor structuri productive);
- ofensivă (de promovare a industriilor noi purtătoare ale progresului tehnic și structural).

2) perfecționarea mecanismului economic prin reactivarea mecanismelor pieței și prin realizarea unei mai mari flexibilități microeconomice. Această orientare are, la rândul ei, două direcții fundamentale:

- reducerea intervenției statului pe piața bunurilor și serviciilor;
- întărirea (sau cererea, în cazul inexistenței) a oportunităților de adaptare pe piața factorilor, în scopul obținerii unui spor de performanță².

Instrumentele de aplicare ale primului tip de politică industrială sunt, în principal, subvențiile (sub forma directă sau a participării la capital), barierele netarifare, scutiri de impozite, creditarea în condiții preferențiale. Prin tradiție, industriile care participă la apărarea națională, siderurgia, transporturile și telecomunicațiile, în general, sectoarele strategice, sunt principalele beneficiare ale subvențiilor³, statul este chemat, adeseori, să intervină pentru a garanta capitalul investit în proiecte riscante, dar de certă utilitate socială (cum ai fi: sursele alternative de energie, activitatea de cercetare pentru descoperirea de noi tehnologii industriale etc.). Acordarea de subvenții pentru risc se poate fundamenta pe două premise:

- statul are o mai mare capacitate de a surmonta dificultățile provenite din "înfruntarea" riscului;

¹ Orice privire retrospectivă asupra politicilor industriale trebuie să țină cont de creșterea economică accentuată din perioada 1947-1970. Această creștere poate fi cu greu atribuită vreunei politici industriale specifice, datorită condițiilor irepetabile și generale ale perioadei postbelice. Astfel, țări ca Japonia, Franța și Germania își reconsideră poziția cu privire la politica industrială de adoptat. Aceste trei țări au abordat în mod diferențiat politica industrială: ca în toate țările dezvoltate s-a folosit o combinație de instrumente - atât de politică sectorială cât și de obiective agregate - dar, în timp ce, Franța și Japonia au folosit măsuri sectoriale specifice, Germania de Vest a folosit, cu precădere, politica macroeconomică. Aceasta se explică prin faptul că Franța și Japonia au birocrații puternic centralizate, care au acordat prioritate națională promovării unor industrii specifice. În Germania, intervenția statului a fost limitată.)

² Vezi și Lucian Croitoru, *op. cit.*

³ 45 % din capacitatea mondială de producție a oțelului este obținută de sectoarele de stat (mai mult de 50% în Europa). O proporție asemănătoare se întâlnește și în industria semiconductorilor cu aplicații militare. În scopul acordării subvențiilor este necesar să se demonstreze că beneficiile sociale le depășesc pe cele private. Vezi: *Technology and Steel Industry Competitiveness*, Washington DC, Office of Technology Assessment, U.S. Congress, June 1980, p. 102.

- persoanele cu atribuții în adoptarea deciziilor, aparținând administrației de stat, sunt mai favorabile dezvoltării unor proiecte cu grad ridicat de risc, decât omologii lor din sectorul privat.

Subvențiile au un efect inflaționist direct, prin ridicarea parțială a nivelului costului producției interne, iar în planul structurilor productive generează conflicte între întreprinderile în ascensiune și cele în declin (pentru obținerea respectivelor subvenții). Datorită stării de penurie generalizată din industria românească, accentuarea presiunii inflaționiste pe termen scurt va fi principalul efect al încercării de a elimina rapid și complet subvențiile acordate întreprinderilor. Eliminarea unor șocuri în procesul ajustării structurale ale economiei prin intermediul subvențiilor (directe sau indirecte) are efect pozitiv în plan social, dar slăbește competitivitatea și întârzie procesul de transformare structurală. Modernizarea, care implică o calificare superioară a forței de muncă, tehnologii și echipamente noi, se amână datorită ajutorului primit, ajutor care reduce presiunea competitivă, iar, în final, duce la o scădere a ratelor de creștere în toate sectoarele, trecând povara ajustării asupra industriilor eficiente, conducând astfel la o distorsiune a prețurilor relative¹.

Problema selecției întreprinderilor cărora să li se acorde subvenții implică un înalt grad de subiectivism din partea evaluatorilor, ceea ce duce, adesea, la stimularea corupției sau la subvenționarea unor întreprinderi deja "contaminate". În anexă, este prezentată o împărțire a întreprinderilor în funcție de trei criterii esențiale: caracteristicile de bază ale întreprinderii, modul de conducere, obiective, obținându-se patru categorii de situații distincte:

1. întreprinderi falimentare;
2. întreprinderi aflate într-o situație grea;
3. întreprinderi cu o situație stabilă;
4. întreprinderi eficiente (competitive).

Elaborarea unor recomandări de politică industrială este hazardată în absența unor criterii obiective, de substituie a Guvernului, forțelor pieței. În condițiile concrete ale țării noastre există și reticențe de ordin psihologic în acordarea unei puteri sporite Guvernului, prin substituiea politicii industriale, forțelor pieței. Dobândirea unei astfel de puteri excesive, poate avea, în timp, un efect antireformă.

În ceea ce privește a doua concepție enunțată, prin prisma rezultatelor obținute de țările industrializate, se poate afirma că întregul proces de "regenerare economică" vizează obținerea de sporuri în performanță, subordonându-se, prin intermediul instrumentelor de realizare unor tendințe distincte (eliminarea unor restricții guvernamentale limitatoare ale concurenței asupra pieței bunurilor și serviciilor; privatizare, reformă fiscală și reducerea subvențiilor).

¹ Fenomenul este similar, în alt plan, cu "subvenționarea" până în 1989 a industriilor nerentabile prin prețurile mici, fixate artificial, în agricultură.

În România, aceste tendințe, evidente în țările dezvoltate industrial, au un caracter de "originalitate", respectiv politica economică nu perfecționează mecanismul economic ci îi creează noi componente prin reformă, decolectivizarea resurselor productive este condiționată de formarea pieței capitalului și bursei, sectorul privat încă nu acționează, majoritatea investițiilor sunt finanțate prin alocații acordate în mod necompensatoriu de la bugetul statului.

3.9. Crearea condițiilor pentru declanșarea competiției interne și externe

Declanșarea competiției interne și externe este un proces deosebit de dificil într-o economie, cum este cazul țării noastre, excesiv birocratizată și dominată de mulți producători unici, în condițiile unei penurii generalizate. Guvernul este, totuși, în măsură să creeze o serie de condiții pentru stimularea competiției:

- o primă condiție este aceea a difuzării la scară națională a informațiilor din domeniul performanțelor comparabile. Evaluarea performanțelor trebuie făcută, în mod relativ, prin compararea performanțelor fiecărei întreprinderi cu cele ale întreprinderilor similare;
- în al doilea rând, este necesar să fie încurajat exportul în scopul facilitării accesului, prin mijloace proprii, la tehnologiile competitive;
- "spargerea" unor monopoluri prin dezmembrare și renunțarea la monopolizarea pieței (de către administrație) reprezintă alte condiții necesare stimulării concurenței;
- oferta privată poate fi stimulată și prin reducerea impozitelor;
- instituirea legii falimentului, care va permite "asanarea" multor întreprinderi, permițându-le renunțarea la secții sau activități nerentabile¹;
- schimbarea mentalităților și a "psihologiilor individuale și colective" prin renunțarea la spiritul gregar și stimularea inițiativelor individuale, pe baza principiului descentralizării;
- acordarea creditelor și subvențiilor în condiții de transparență și flexibilitate, în scopul sporirii capacității concurențiale.

Crearea unui mediu economic concurențial, reprezintă condiția esențială a existenței unei economii performante și a unor prețuri care să asigure echili-

¹ Multe dintre întreprinderile cu capital majoritar de stat sunt pregătite să pună în aplicare proiectata "lege a falimentului", prin desemnarea acelor secții, ateliere etc., cărora li se va conferi personalitate juridică, acestea concentrând activitățile nerentabile care, pe baza unor criterii sociale, nu pot fi eliminate în prezent. Prin "falimentarea" deliberată a acestora, întreprinderile speră să-și poată continua activitatea în mod rentabil. Aceste lichidări parțiale sau restructurări substanțiale, în detrimentul lichidării totale, favorizează continuarea activității și elimină efectul de contagiune care ar putea decurge din lichidarea totală a unor întreprinderi neviabile. Efectul de contagiune ar putea conduce la lichidarea altor întreprinderi, dintre care unele pot fi furnizori importanți de servicii sociale indispensabile.

bru dintre cerere și oferta precum și, concordanța dintre gradul de satisfacere a interesului producătorilor și al consumatorilor.

Sectorul industrial în România cuprinde aproximativ 1600 de întreprinderi, care necesită o restructurare rapidă și majoră datorită problemelor structurale moștenite și condițiilor fundamental modificate în care acestea își desfășoară activitatea în prezent. Diagnoza situației întreprinderilor poate fi rezumată astfel:

- distorsiuni structurale majore, rezultate din vechiul sistem de organizare, bazat pe plan și modul defectuos de alocare a resurselor;
- reformele rapide în domeniul liberalizării condițiilor de acțiune ale pieței au afectat situația financiară în diferite feluri:
 1. reforma prețurilor a avut drept rezultat ajustarea prețurilor de input și output;
 2. subvențiile au fost semnificativ diminuate;
 3. accesul la credit este mult mai dificil datorită politicilor de stabilizare;
 4. competiția pe piața internă a cunoscut o ușoară creștere, datorită convertibilității interne a leului și timidei demonopolizări a unor întreprinderi, dar, în esență, ne semnificative;
- condițiile de acces pe piețele externe s-au schimbat în mod fundamental față de 1989, prin dispariția CAER și a URS3, principalii parteneri comerciali ai României.

Nu se poate estima, încă, în ce măsură toți acești factori vor influența dezvoltarea ulterioară a întreprinderilor cu capital majoritar de stat, dar, pe baza reducerii drastice a producției industriale și a semnelor unor grave distorsiuni Financiare (arieratele între întreprinderi), se poate afirma că, în România, condițiile pentru declanșarea competiției interne și externe sunt satisfăcute în mod rudimentar, iar perioada necesară îndeplinirii lor va fi îndelungată.

Promovarea competiției într-o economie în care aceasta a fost obstructivă de reglementari și proprietatea comună, este extrem de dificilă și va fi un proces de durată.

În acest context este nevoie de piețe și instituții adecvate, de crearea unor piețe și de reglementarea altora. Declanșarea competiției interne devine dificilă în situația 'inexistenței mai multor furnizori calificați pe un domeniu dat. Așa cum am arătat, în România există mulți producători unici și înlocuirea unui monopol public cu unul privat nu poate avea efecte considerabile, iar avantajele concurenței riscă să dispară. În aceste condiții de penurie generalizată prețurile, negociate nu cu competitori din domeniul respectat de producție, ci în lupta cu organele administrative, riscă să nu devină semne reale ale pieței și, prin urmare, să nu reflecte competiția între ofertanți.

În consecință, penuria și existența unui număr insuficient de producători într-un anumit domeniu permit creșterea nejustificată a prețurilor - nefiind tem-

perate ori limitate de forțele pieței - creând profituri majore chiar și pentru producătorii cu costurile cele mai mari, încurajându-se considerabil, inflația.

În condițiile în care declanșarea competiției interne prin apariția de noi firme este un proces de durată, competiția externă este strict necesară. Declanșarea competiției externe va fi facilitată prin încurajarea exportului și prin penetrarea pieței interne de către importuri ceea ce va avea un efect benefic asupra accesului la tehnologii competitive și noi tehnici de management. În etapa actuală, pentru țara noastră, asocierea de tip holding, care se creează sau se menține în metalurgie, chimie, construcții de mașini, electronică, electrotehnică, se justifică din punct de vedere economic, chiar dacă grupul de întreprinderi va deține pe piața internă o poziție de monopol sau oligopol, în condițiile în care cea mai mare parte a producției acestora (circa 50-60%) este destinată exportului, concurența desfășurându-se pe piața internațională.

Concomitent, pentru stimularea competiției interne în domeniile mai sus menționate, se poate încuraja înființarea de întreprinderi mici și mijlocii producătoare de componente astfel:

- de către stat, prin acordarea de credite și facilități fiscale;
- de către întreprinderi mari (producătoare de produse finale) prin externalizarea unor activități, stimularea propriilor salariați în constituirea de întreprinderi mici pe baza închirierii, vânzării în rate, cedării unor utilaje, acordării de asistență tehnică, financiară, managerială etc.

Pentru asigurarea unei structuri concurențiale de piață în cazul produselor finale, statului îi revine în etapa actuală un rol important prin acordarea de facilități care să atenueze efectele negative ale barierelor de intrare și aplicarea unei politici vamale prin care să se permită importarea de produse similare.

În ramurile și subramurile unde există posibilitatea "spargerii" monopolurilor și diversificarea întreprinderilor concurența se realizează pe baza calității produselor și a posibilității substituirii acestora cu produse interne ale altor ramuri mai "sofisticate" sau din import, în condițiile respective concurența realizându-se și prin nivelul costurilor de producție.

În ramurile unde există întreprinderi de dimensiuni mari sau asocieri de tip holding, conglomerat, justificate din punct de vedere economic întrucât, există posibilitatea sporirii competitivității produselor la export, concurența are loc pe piețe de oligopol, referindu-se în principal, la parametri tehnico-funcționali ai produselor.

Capitolul 4

PRIVATIZAREA ÎNTREPRINDERILOR CU CAPITAL MAJORITAR DE STAT (ÎN CONDIȚII DE INFLAȚIE)

Dezetatizarea întreprinderilor cu capital majoritar de stat impune elaborarea unui program complex și flexibil, eșalonat pe mai mulți ani, care să țină seama de diversitatea unităților economice supuse privatizării (din punct de vedere al mărimii, profilului de activitate, performanțelor financiare etc.)

Capitolul de față își propune să abordeze o parte din principalele probleme pe care le ridică în prezent procesul de privatizare a societăților comerciale din țara noastră, cu deosebire sub aspectul comportamentului agenților economici în condițiile actuale ale inflației.

În primul paragraf sunt prezentate unele avantaje pe care privatizarea le poate oferi societăților comerciale prin punerea lor în competiție și stimularea ofertei. Experiența românească a arondării întreprinderilor de stat la cele 5 Fonduri ale Proprietății Private este prezentată în această lumină.

În paragraful al doilea este realizată o abordare microeconomică a modului în care inflația denaturează raportul valoric dintre diferitele elemente patrimoniale ale întreprinderii, îngreunând procesul de evaluare a capitalului social și de elaborare a studiilor de fezabilitate, ca prime etape în strategia de privatizare a fiecărei întreprinderi.

Ultimul paragraf analizează modul în care stat puse în circulație în prezent titlurile de proprietate (certIFICATE de proprietate și acțiuni), în intenția de a crea atât bazele viitorului acționariat larg în România, dl și premisele organizării pieței financiare și a instituțiilor specializate aferente.

4.1. Punerea în competiție prin privatizare a societăților comerciale cu capital majoritar de stat

Strategia tranziției urmărește crearea unei economii care, în condițiile unui rol activ, în limite raționale ale statului, să depășească starea penuriei cvasigeneralizate și să se echilibreze structural, inclusiv printr-o integrare adecvată în diviziunea internațională a muncii.

Manipularea agregatelor macroeconomice (monetare, de credit, fiscale), dominante în prima fază a tranziției, nu poate fi suficientă pentru depășirea crizei și ameliorarea parametrilor de performanță ai economiei. Până în prezent, mecanismele instituite prin reformă și-au făcut simțită prezența mai ales în economia nominală, afirmându-se mai puțin, în mod efectiv, în economia reală.

În aceste condiții se impune cu aceeași necesitate o preocupare sistematică și pentru microeconomic, pentru crearea condițiilor de funcționare eficientă, necontradictorie, a diverselor piețe sectoriale.

În opinia unor specialiști¹, comportamentul specific al întreprinderilor de stat cu autonomia gestionară deplină s-a îndepărtat în ultimii ani de funcția obiectivă a activității prin obținerea profitului. Eliberate de obligativitatea îndeplinirii indicatorilor de plan și lipsite, în fond, de un control patronal semnificativ, unitățile menționate au avut, potrivit acestor opinii, drept obiectiv principal obținerea unui fond de salarii care să asigure câștigul mediu negociat sau negociabil cu sindicatele, în condițiile menținerii sau reducerii limitate a numărului de angajați.

Poziția oligo sau chiar monopolistă pe piață a multor unități a permis acestora să transfere aproape automat în prețuri costurile majorate prin creșterea salariilor și a cheltuielilor materiale, scăderea producției devenind perfect compatibilă cu inflația.

Fără corectarea acestui comportament și instituirea unui climat concurențial real (care să impună agenților economici supraviețuirea prin creșterea performanței economice), obiectivele tranziției devin greu de realizat.

În acest context, privatizarea societăților comerciale cu capital majoritar de stat este apreciată ca un element cheie al punerii lor în competiție în condițiile economiei de piață. Dificultățile acestui proces sunt însă numeroase și, într-o anumită măsură, chiar greu de anticipat.

Experiența dezetațării firmelor din economiile de piață² are o valoare limitată pentru privatizarea acestor unități, din numeroase motive:

- mărimea comparativ mult mai mică a sectorului de stat în aceste economii;
- definirea clară în aceste state a drepturilor de proprietate;
- existența și funcționarea piețelor de capitaluri;
- existența unui volum suficient de resurse pentru a achiziționa întreprinderile privatizate;
- mecanismele de monitorizare a dezetațării, deși departe de a fi perfecte, există și sunt funcționabile și aplicabile;
- posibilitatea numirii de echipe manageriale alternative;
- schemele stimulentele manageriale pot fi stabilite fără dificultate.

În economiile de piață privatizarea unei singure firme solicită o strategie bine definită și minuțios elaborată, ce are în vedere cu rigurozitate toate etapele, începând cu identificarea obiectivelor și sfârșind cu realizarea publicității adecvate pentru comercializarea acțiunilor pe piața financiară și evaluarea rezultatelor.

Cu atât mai mult, privatizarea a peste 6.000 de întreprinderi românești cu profil productiv divers, implica un volum imens de activitate și crearea mai mul-

¹ Vezi Strategia tranziției - sinteză preliminară, INCE, iunie 1991

² Vezi H. Orfeuil - *Privatisation: L'art et les manières*, Editions L'Harmattan, Paris, 1986; "Les privatisations en Europe" - Paris, C.N.R.S., 1989.

tor variante de privatizare pe tipuri de societăți, în funcție de mărime, importanță, domeniu de activitate, grad de profitabilitate, opțiunile salariaților etc.

Din pună de vedere strict tehnic, activitatea este îngreunată inclusiv de absența pieței financiare care să evalueze rapid oportunitatea privatizării prin răspunsul potențialilor acționari, de lipsa competențelor (specialiștilor) în evaluarea și derularea etapelor privatizării, de lipsa cadrului juridic stabil care să reglementeze funcționarea mecanismelor de piață și, nu în ultimul rând, de lipsa unei culturi a acționariatului, respectiv de gradul redus de receptivitate a populației față de perspectiva investirii economiilor în plasamente al căror risc este greu de anticipat.

Obiectivele generale ale privatizării au fost definite la nivel guvernamental încă din primele faze ale derulării programului reformei¹.

Dezvoltând și reformulând aceste obiective, se poate aprecia că privatizarea societăților comerciale cu capital majoritar de stat va conduce la stimularea ofertei și a competitivității pe piață prin următoarele căi:

a) Asanarea economiei naționale de producțiile neviabile, de principalii factori generatori de ineficiență prin:

- preluarea sub forma vânzării de active a unor obiective sau părți de obiective în prezent incomplet exploatate sau aflate în conservare;
- instituirea (în momentul adoptării legii) a procedurii falimentului pentru unitățile aflate în colaps financiar, acțiune în care se va implica Fondul Proprietății de Stat²;
- restaurarea (de asemenea prin intermediul FPS) a activității productive a unităților ce urmează a fi privatizate și care au înregistrat rezultate economice modeste.

b) Suprimarea monopolurilor și crearea unui număr suficient de mare de întreprinderi autonome și competitive care să concureze pe piață. În economia românească planificarea centralizată a indus o puternică monopolizare a activității productive, rata concentrării întreprinderilor și dimensiunile acestora fiind

¹ Vezi „Government of România. Working Paper, Privatisation and Restructuring Strategy, May 1991”:

a) Obiectivele principale - cele legate de trecerea la economia de piață:

- creșterea mărimii sectorului privat și reducerea mărimii sectorului public;
- stimularea competiției de piață;
- lărgirea participării private;
- încurajarea practicilor comerciale la nivelul întreprinderii

b) Obiective secundare:

- asigurarea cu succes a unei "privatizări rapide";
- generarea de venituri pentru guvern, pentru restructurarea și continuarea privatizării;
- încurajarea cumpărării de acțiuni.

² Vezi Regulamentul de Funcționare a Fondului Proprietății de Stat.

mult mai mari ca în alte țări, urmărindu-se reducerea la minimum a problemelor de coordonare și încurajarea economiei de scară.

Modificarea structurii sectorului de stat a avut loc ca urmare a aplicării Legii nr. 15/1990 privind reorganizarea întreprinderilor de stat ca regii autonome și societăți comerciale și a Legii nr. 31/1990 privind societățile comerciale. În urma reorganizării a rezultat un număr mai mare de unități concurente pe aceeași piață, generându-se în mod potențial o structură mai judicioasă și ameliorarea rezultatelor economice. Dificultățile acestei divizări nu sunt însă de neglijat, atât cele de ordin organizatoric (dificultăți de evaluare și partajare a patrimoniului, creșterea schemei personalului administrativ), cât și cele de ordin economic (creșterea prețului produsului final, prin majorarea încărcării fiscale și a cheltuielilor generale pe unitatea de produs).

Se consideră, de asemenea, că numărul regiilor autonome (758 la sfârșitul lunii iunie 1992)¹ este în continuare mult prea mare². Deși în principiu s-a intenționat limitarea lor la câteva sectoare strategice, servicii publice sau monopoluri naturale, interpretările ulterioare au condus la constituirea mai multor regii autonome, fără a se face o distincție prea clară între monopoluri naturale și piețele imperfecte. În plus, multe regii sunt constituite la nivel local, pentru unități de mici dimensiuni, care ar putea fi transformate în societăți comerciale și, deci, supuse ulterior procesului de privatizare.

c) Intensificarea rețehnologizării, modernizării și restructurării activității productive prin utilizarea fondurilor provenite din oferta publică de acțiuni, vânzare de pachete de acțiuni unor investitori strategici, crearea premiselor pentru găsirea de diverse forme de cooperare cu parteneri străini etc.

d) Introducerea controlului patronal și stabilirea (delimitarea) clară a competenței și obiectivelor de lucru pe termen mediu și lung ale echipelor de manageri care își asumă răspunderea gestionării activității în fața adunării generale a acționarilor; stabilirea precisă a relațiilor dintre acționari - manageri - sindicate.

e) Condiționarea mai strictă a dinamicii veniturilor (profituri, dividende, salarii) de rezultatele economice obținute într-un mediu competițional și, deci, creșterea interesului agenților economici către optimizarea acestor rezultate.

f) Întărirea disciplinei plăților în relațiile financiare dintre agenții economici, atât ca urmare a creșterii autonomiei acestora, cât și ca urmare a privatizării sectorului bancar.

g) Crearea, pe lângă sistemul bancar, a unui nou factor de reglare a economiei reale: piața bursieră.

h) Utilizarea, (vezi tabelul 1) unor forme variate de privatizare, adaptate situației specifice a fiecărei societăți și adoptate în urmă unor analize și studii

¹ Capitalul regiilor autonome reprezintă 47% din averea națională, iar cel al societăților comerciale - 53%.

² Vezi: "Transformarea economiei românești - Realizări și perspective" - Buletin al Guvernului României nr. 6/1992.

speciale de fezabilitate (executate inclusiv cu consultanță străină); vânzarea de acțiuni prin ofertă publică sau privată, vânzarea de active, privatizarea prin metoda MEBO¹, contractul de leasing etc.

Tabelul 1

Societăți comerciale cu capital de stat

Societăți comerciale	Număr	Capital (mil.lei)	%Capital total
mici	2662	65247	3,65
medii	2484	444779	24,89

Societăți comerciale	Număr	Capital (mil.lei)	%Capital total
mari	775	1241194	69,45
sector financiar bancar	10	35972	2,01
Total	5931	1787192	100,0

Sursa: Agenția Națională pentru Privatizare.

Experiența internațională² demonstrează astfel că, pentru întreprinderile mici și mijlocii, metoda MEBO (MANAGEMENT EMPLOYEE BUY-OUT - vânzarea acțiunilor societății către grupuri de manageri și salariați) este cea mai eficientă; pentru întreprinderile mari este indicată vânzarea de acțiuni prin ofertă publică și/sau particulară, precum și vânzarea de active, pentru ramura construcțiilor și serviciilor, închirierea - locația pe gestiune, iar pentru marile conglomerate industriale integrate orizontal și vertical este recomandată utilizarea unui cumul de metode de privatizare în funcție de specificul activității.

j) Stabilirea unor criterii judicioase de alocare a celor aproximativ 6000 unități comerciale pentru fiecare Fond al Proprietății Private.

Astfel, s-a urmărit ca cele 5 FPP să fie înființate în parte pe criterii sectoriale și regionale³ pentru a permite cetățenilor să se identifice cu un anume FPP și portofoliul său de companii și mai târziu să investească direct în FPP-ul dorit (vezi tabelul 2). Aceasta ar putea stabili o competiție imediată între fonduri, expunându-le la presiunea performanței și ar iniția cetățenii români și întreprinderile în funcționarea pieței financiare.

¹ Vezi: Programul MEBO pentru întreprinderile românești, în Adevărul Economic nr. 26 august 1992.

² Vezi: "Aspects juridiques de la privatisation dans l'industrie" - ONU 1992; "Guidelines on privatisation" - UNDP, 1991.

³ Vezi: "Government of Romania: Working Paper on Institutional Framework for Enterprise Restructuring and Privatisation" May 1991 (Coopers & Lybrand Consultants.).

Tabelul 2

**Proporții între diferiții indicatori ai societăților
comerciale alocate celor 5 FPP**

Explicații		FPP I	FPP II	FPP III	FPP IV	FPP V	Abatere%
Export/Cifra de afaceri	%	8,34	6,05	3,90	8,87	7,36	39
Cifra de afaceri/salariat	lei	911	772	908	1530	793	33
Profit net/Cifra de afaceri	%	3,28	3,87	3,24	2,36	3,42	24
Profit net/Capital social	%	5,47	5,65	4,19	6,29	4,84	20

Explicații		FPP I	FPP II	FPP III	FPP IV	FPP V	Abatere%
Profit net/Total active	%	3,26	3,53	2,71	2,72	2,98	13
Profit net/Salariat	lei	30	30	29	36	27	14
Capital/Datorii	-	1,48	1,67	1,82	0,76	1,61	41

Sursa: Agenția Națională pentru Privatizare.

Pentru ramurile considerate strategice (construcții de mașini, metalurgie, chimie, finanțe-bănci) s-a urmărit alocarea întreprinderilor în mod diferențiat pe toate cele 5 fonduri, pentru a se evita transformarea acestora în monopoluri (care ar putea controla prețul, distribuția, structura producției) și a se stimula competiția între unitățile economice ale aceleiași ramuri.

Pentru societățile comerciale care nu aparțin unor ramuri strategice s-a avut în vedere alocarea lor la un singur fond, în scopul individualizării acestuia, al raționalizării managementului și al facilitării dezvoltării sectorului.

În fine, marea majoritate a întreprinderilor de importanță locală au fost arondate pe criterii regionale, pentru a se asigura diversitatea portofoliului fiecărui fond și, deci, diminuarea riscurilor investitorilor.

Trebuie subliniat însă că aceste criterii nu pot asigura egalitatea tuturor proporțiilor dintre indicatorii societăților comerciale arondate (vezi tabelul 2), și, cu siguranța, nu constituie o garanție a echilibrului riscurilor în viitor. Alocarea întreprinderilor, realizată pe baza datelor puse la dispoziția Agenției Naționale de Privatizare în anii 1990-1991, nu poate anticipa evoluția sau involuția anumitor sectoare de activitate, modificarea proporțiilor între ramuri, schimbarea profilului sau reinstaurarea producției și nici rezultatele finale ale evaluării capitalului social al întreprinderilor.

Se poate anticipa ca întreprinderile mici și mijlocii care vor face obiectul unor proceduri standard rapide de privatizare, ca urmare a intenției Agenției Naționale de Privatizare de a descentraliza și "descongestiona" procesul privatizării, se vor adapta în mod mai flexibil și evident cu mai multă rapiditate rigurilor economiei de piață. În acest sens sunt prevăzute facilitat¹ de cumpărare de acțiuni cu plata în rate, pe credit, cu plata la termen sau prin folosirea certificatelor de proprietate fii condițiile unor reduceri de preț².

Privatizarea marilor societăți comerciale (care dețin practic 70% din capitalul social) va ridica însă dificultăți economice (rentabilizarea prealabilă a activității) și organizatorice (în principal legate de evaluarea patrimoniului) ce vor solicita eforturi deosebite din partea organizatorilor procesului de privatizare și vor întârzia punerea în competiție a acestor societăți.

4.2. Efectele inflației asupra evaluării societăților comerciale în procesul privatizării

Unul dintre primii pași în procesul privatizării societăților comerciale îl constituie determinarea unei valori corecte a capitalului acestora. Evaluarea este utilă nu numai pentru emisiunea titlurilor de proprietate, dar și pentru alte variante posibile de comercializare a uzufructului activelor, cum sunt contractul de leasing și cel de management. În aceste ultime situații, o corectă evaluare a societăților comerciale asigură statului nivelul corespunzător al veniturilor (chirilor) provenite din contractul de închiriere.

În timp ce evaluarea este o serioasă problemă în economiile de piață, în economiile în tranziție ea devine o problemă de-a dreptul critică mai ales în privința utilizării rezultatului evaluării.

a) Se consideră în general că, valoarea unei întreprinderi este egală cu valoarea actualizată a beneficiilor viitoare, calculate după prelevarea impozitului. Atunci când există însă importante distorsiuni în materie de prețuri, evaluarea devine foarte dificilă, în plus, ea depinde de o serie de măsuri adoptate în domenii cum sunt: fiscalitatea, creditul, reglementarea datoriilor nerambursate, elemente pe care viitorul investitor nu le poate cunoaște.

În economiile de piață una sau mai multe componente ale piețelor cu capitaluri, ca regulă generală, evaluează o firmă în termenii diferenței dintre capitalul acesteia și veniturile reziduale anticipate pe parcursul duratei de viață a arhivelor. Aceasta poate fi realizată, de exemplu, prin analizarea indicelui P.E.R. viitor (Prince-Equity Ratio) pentru activele comercializate în mod public pe piața financiară.

¹ Normele pentru crearea acestor facilități sunt în prezent în curs de elaborare de către MEF-FPS.

² În ultimul timp, mass-media a remarcat interesul crescut al salariaților unui număr de fabrici mici și mijlocii pentru cumpărarea acțiunilor propriilor întreprinderi.

Lipsa unei piețe financiare organizate va face însă imposibilă evaluarea societăților comerciale pe baza acestor criterii în anii următori. Practic, evaluarea pe piață a societăților comerciale va putea începe numai atunci când un număr oarecare din acțiunile emise de acestea au fost distribuite participanților la tranzițiile de piață.

b) Climatul volatil și lipsa unor piețe stabile fac ca procesul evaluării să devină încet și costisitor, accelerat uneori prin prezența unor experți în evaluare din țările occidentale. În final însă, nu este foarte clar dacă resursele au fost bine cheltuite, știut fiind că orice valoare estimată în condiții de inflație, rapidă, chiar dacă a fost obținută cu foarte multă acuratețe, devine inactuală în intervalul ce se scurge de la determinarea ei și până la vânzarea propriu-zisă a acțiunilor și activelor.

În plus, chiar dacă din punct de vedere tehnic estimările sunt "curate", ele depind, în mod intrinsec, de natura viitoare a monitorizării, de alternativele alese și de gradul de restructurare a procesului productiv al întreprinderii.

Având în vedere, "perisabilitatea" informațiilor obținute prin evaluare și costurile ridicate ale acesteia, organisme internaționale¹ recomandă economiilor în tranziție evitarea utilizării celor mai costisitoare proceduri de evaluare a activităților și valorificarea surselor financiare și a asistenței externe astfel "economisite" în scopul generării unei mai mari transparențe și competitivități în tranzacții, al monitorizării vânzărilor și închirierilor în așa fel încât să fie evitate afacerile privilegiate pentru inițiați și "insiders".

Rețeaua de informații necesare evaluării și analizei financiare a întreprinderii în perioada de tranziție derivă, în primul rând, din datele sale contabile. Sistemul contabil ascultă de reguli precise, opozabile tuturor firmelor și dispune de informații și indicatori economici relativ compleți.

Astfel, conform configurației marilor mase bilanțiere, capitalul propriu al întreprinderii ce se supune privatizării se determină prin evaluarea activului și apoi urmează deducerea din mărimea acestuia a obligațiilor, subvențiilor, datoriilor pe termen scurt și a celor pe termen lung.

Masele bilanțiere

Activ	Pasiv
1. Active fixe	1. Capital propriu
2. Active circulante	2. Venituri, rezerve și finanțări
3. Vărsăminte - prelevări și pierderi	3. Obligații
	4. Credite și împrumuturi
	5. Profit și subvenții

¹ Vezi *World economic survey* - ONU, 1991.

În condițiile de inflație și hiperinflație diferitele elemente care contribuie la stabilirea valorii întreprinderii se modifică în mod diferențiat, influențând diferit, de la caz la caz, rezultatul evaluării. Inflația creează importante distorsiuni în bilanțurile întreprinderilor și în evaluarea contabilă a capitalului social. Informațiile înregistrate în costuri istorice în evidențele societăților comerciale nu mai reflectă realitatea economică și financiară în perioada inflaționistă. Rezultatele întreprinderii sunt cel mai adesea supraevaluate, structura de finanțare falsificată, iar valoarea reală a firmei nu mai coincide cu rezultatul calcului bilanțial. Comparările intertemporale și analizele de rentabilitate își pierd în aceste condiții semnificația inițială.

Elementele monetare și nemonetare care caracterizează patrimoniul și activitatea întreprinderii nu sunt însă influențate în aceeași manieră de inflație (vezi tabelul 3.)

Tabelul 3

Elementele monetare și nemonetare ale patrimoniului unei întreprinderi

Activ	Mone- tare	Nemo- netare	Pasiv	Mone- tare	Nemo- netare
I Imobilizări		x	I Situație netă		x
Amortizări		x	II Datorii pe termen mediu și lung		
Titluri de participare		x	Obligațiuni cu cupon fix	x	
Imprumuturi mai lungi de 1 an	x				
Activ	Mone- tare	Nemo- netare	Pasiv	Mone- tare	Nemo- netare
Depozite și cauțiuni	x		Obligațiuni cu cupon variabil		x
II Valori de expolare		x	Alte credite	x	
III Valori realizabile și disponibile			III Datorii pe termen scurt		
Creanțe în lei	x		Credite în lei	x	
Creanțe în deize		x	Credite în de- vize		x
Plasamente cu venit fix	x		Credite bancare	x	
Plasamente cu venit variabil		x			
Banca și casa	x				

Sursa: G. Causse: *Management financier - Analyse, décision, contrôle*, Siley, Paris, 1979.

Elementele monetare au o valoare reală legată de valoarea lor nominală; astfel, în perioada de inflație, creanțele și datoriile societății comerciale se reduc în valoare reală, sarcinile financiare se diminuează, favorizând creșterea artificială a rezultatului economic.

Pe de altă parte, activele nemonetare ale întreprinderii (imobilizări, stocuri) devin în un moment dat, practic subevaluate, cheltuielile legate de amortizări și de consumul productiv mai mic decât valoarea lor reală, supraevaluând astfel rezultatele economice ale întreprinderii și denaturând raportul real dintre activele fixe și activele sale circulante.

Mijloacele fixe ale întreprinderii, achiziționate în perioade diferite, sunt înregistrate la prețurile exercițiului financiar în care s-a produs cumpărarea; ansamblul acestor valori este deci eterogen, soldul contului mijloacelor fixe nereflectând valoarea lor reală.

Stocurile de materiale sunt înregistrate, de asemenea, la costuri "istorice", costuri relativ mai apropiate de valoarea lor de piață datorită vitezei lor de circulație, rămânând în schimb în continuare subevaluate.

Valoarea întreprinderii pierde astfel o parte din substanța sa economică, soluția optimă pentru înlăturarea consecințelor inflației fiind reevaluarea activelor fixe și a stocurilor. În acest sens se recomandă două metode de reevaluare:

- valoarea de cumpărare actualizată cu un anumit coeficient de majorare a prețurilor (indexare a valorii de cumpărare) coeficientul cel mai des folosit este indicele general al creșterii prețurilor. Utilizarea lui nu face însă decât să aproximeze la nivelul fiecăruia dintre activele fixe, creșterea reală a valorii sale;
- utilizarea unei valori de înlocuire, care ia în considerare un mod individual consecințele inflației asupra fiecărui element reevaluat.

De asemenea, se mai poate utiliza o procedură de asimilare a valorii anumitor active fixe care nu se mai produc și nu se mai comercializează, cu o valoare de piață a unor active asemănătoare aflate încă în procesul productiv.

În afara reevaluării, efectele inflației trebuie corectate și prin proceduri și tehnici cum sunt: adaptarea sistemului de amortizare, constituirea provizioanelor pentru stocuri, modificarea impozitării rezultatelor economice sau adoptarea unor metode de determinare și analiză a surplusului productivității globale pentru a stabili în ce măsură factorii productivității contribuie în mod real sau inflaționist la creșterea productivității¹.

În scopul actualizării activelor fixe, în România au fost adoptate în 1992 Hotărârea Guvernului nr. 26 și Normele M.E.F. privind reevaluarea mijloacelor fixe.

Această acțiune stabilește baza de plecare necesară în operațiunile de licitare prevăzute de lege pentru vânzarea de active sau mijloace fixe, precum și reconsiderarea capitalului social al agenților economici.

¹ Vezi G. Causse - *Management financier - Analyse, décision, contrôle*, Sirey, Paris, 1979.

Pentru reevaluare se utilizează noțiunea de "valoare de înlocuire", determinată prin identificarea, asimilarea sau corelarea vechilor valori de inventar cu noile prețuri cu ridicata ale mașinilor și utilajelor (în general mai mari de 7,9 ori față de cele vechi). Valoarea de înlocuire este apoi ponderată cu procentul de uzură fizică a mijloacelor fixe, obținându-se astfel Valoarea rămasă actualizată". La aceasta din urmă se adaugă uzura efectivă a mijlocului fix până la data recalculării, obținându-se așa-numita "Valoare de inventar recalculată", considerată ca rezultat final al reevaluării. În evidentele întreprinderii această nouă valoare nu va fi asociată însă cu o nouă valoare a amortizării, ci cu amortizarea efectivă ce a fost calculată contabil până la data reevaluării. Scopul acestui artificiu este evitarea creării de fonduri fictive de finanțare a investițiilor reprezentate de diferențele dintre uzura scriptică și cea efectivă.

Consecința directă a acestui procedeu este însă denaturarea gradului de uzură a mijloacelor fixe în sensul reducerii sale spectaculoase, fapt pe care anumiți agenți economici ar putea să-l exploateze prin prezentarea unei situații patrimoniale mai bune decât cea reală.

O altă consecință este aceea că, în funcție de procedeul de reevaluare ales de întreprindere pentru un anumit tip de mijloc fix (identificarea, asimilarea, corelarea) și având în vedere și dificultățile de informare ale evaluatorului, valoarea de inventar a utilajului va putea fi reevaluată la un nivel diferit de la întreprindere la întreprindere, chiar dacă mijlocul fix este realizat de același producător.

Pentru mijloacele fixe importate valoarea de înlocuire se formează din prețul extern pe anul 1992 transformat la cursul de schimb de 180 lei/dolar, taxa vamală, comisionul importatorului (dacă este cazul) impozitul pe circulația mărfurilor, cheltuielile de transport și cheltuielile de montaj.

Astfel, având în vedere că acțiunea de reevaluare a avut ca termen final 30.06.1992 și că raportul de schimb leu/dolar s-a modificat între timp, valorile recalculat ale utilajelor din import devin inactuale chiar din momentul reevaluării, micșorând din start ponderea valorică a acestor utilaje în ansamblul patrimoniului întreprinderii.

Considerăm în acest context că normele de reevaluare ar fi trebuit să prevadă nu un raport de schimb leu/dolar, ci să admită reevaluarea la cursul de schimb în vigoare la data efectuării acestei acțiuni.

Reevaluarea activelor se referă de asemenea și la mijloacele fixe din Categoria I - Clădiri și Categoria II, Construcții speciale, unde calculul noii valori se face aplicând un coeficient (indice de actualizare) cuprins între 12,50-14,30, care reflectă practic creșterea de 13-14 ori a costului materialelor de construcții, clădirilor industriale și construcțiilor speciale, în perioada 1989-1992.

Reevaluarea stabilită de factorii în drept aduce în limite mai apropiate de realitate raportul dintre elementele patrimoniale ale întreprinderii. Consecința directă a acestor recalculări o constituie însă creșterea foarte mare (uneori de zece ori) a valorii activelor ce urmează a fi vândute de către întreprinderile de

stat (având în vedere că m majoritatea situațiilor acestea sunt magazine, ateliere, depozite, chioșcuri, deci active. În care ponderea clădirilor și construcțiilor speciale este foarte mare).

Valoarea contabilă și cea de licitație destul de mari comparativ cu capacitatea potențială de profit, au descurajat numeroși posibili ofertanți, vânzările de active nefiind în prezent spectaculoase. Astfel, la nivelul întregii țări au fost publicate 5.642 active (61% de interes local și 33% de interes național) din care s-au vândut până în prezent doar 838, în ritmuri lunare ascendente (vezi tabelul 4).

Tabelul 4

Repartiția activelor vândute pe lunile anului 1992

Luna	Nr. active
ianuarie	23
februarie	18
martie	63
aprilie	83
mai	124
iunie	159
iulie	179
august	189

Sursa: Agenția Națională pentru Privatizare - Direcția vânzare active.

În general, societățile comerciale au selecționat spre vânzare activele mai puțin rentabile economic, dezafectate, cu un număr mic de salariați sau a căror administrare îngreuna activitatea de bază a întreprinderii (ori nu era semnificativă pentru aceasta activitate). În consecința intrarea în posesie a acestor active ar fi impus agenților economici privați depunerea unor eforturi de reamenajare, dotare tehnică, organizare a rețelei de aprovizionare și desfacere care solicită cheltuieli suplimentare în continuă creștere față de prețul inițial de cumpărare al obiectivului. Astfel, resursele financiare limitate, climatul inflaționist, restricțiile de credit și (uneori) imposibilitatea obținerii unor rezultate financiare în timp relativ scurt au descurajat potențialii investitori.

De asemenea, prețurile foarte ridicate de pornire a licitației pentru unele active din turism (hoteluri, restaurante) aflate în perfectă stare de folosință au făcut imposibilă adjudecarea lor, soluția mai indicată în aceste cazuri rămânând privatizarea prin emisiunea de acțiuni.

Constatăm însă că, pentru cele peste 800 de active vândute de către întreprinderi, din care cea mai mare pondere o dețin activele din comerț, ca ur-

mare a perspectivelor relativ mari de profit (vezi tabelul 5), valorile de adjudecare au fost aproximativ de două ori mai mari decât valorile contabile - și de aproximativ 1,5 ori mai mari decât valoarea de pornire a licitației:

- valoarea contabilă a activelor vândute: 562 mii. lei;
- valoarea contabilă actualizată a activelor vândute: 3419 mii. lei;
- prețul de pornire a licitației: 4696 mii. lei;
- prețul de adjudecare a activelor vândute: 6292 mii. lei.

Tabelul 5

**Situația activelor propuse spre vânzare și vândute
până la data de 4 septembrie 1992**

Tipuri de activități	Active selectate	Active vândute	% (2:1)
Comerț	2726	500	18
Turism	1611	205	13
Industrie	482	53	11
Servicii	248	24	10
Transport	43	3	7
Agricultură	182	13	7
Alte activități	350	40	11
Total	5642	838	-

Sursa: Agenția Națională pentru Privatizare - Direcția vânzare active.

Se constată de asemenea că, numai 3 active au fost vândute investitorilor străini, ceea ce denota atât lipsa acestora de interes pentru propunerile existente, cât și posibilitatea ca o parte din active să fi fost cumpărate, în fapt, de societăți mixte, fără ca aceste achiziții să fi fost înregistrate ca investiție străină.

O dificultate nesoluționată în prezent în domeniul evaluării patrimoniului o constituie stabilirea valorii terenurilor aferente societăților comerciale cu capital de stat. În acest sens Normele M.E.F., adoptate conform Hotărârii Guvernului nr. 834/1991 stabilesc ca evaluarea terenurilor să se facă pe baza relației:

$$V_t = V_b \times (1 + N)$$

în care: V_t = valoarea terenului; V_b = valoarea de bază a terenului, determinată ca limita minimă la un nivel de 495 lei/mp. Această valoare s-a determinat pe baza prețului de 5 lei/mp, corectat cu numărul de 99 de ani ai perioadei de concesiune; $(1 + N)$ = coeficientul de corecție a valorii de bază a terenului, în care N reflectă suma notelor acordate pe bază de criterii, iar nivelul său va fi mai mic sau cel mult egal cu 9.

În aceste condiții, valoarea maximă a terenurilor societăților comerciale nu va putea depăși nivelul de 4950 lei/mp, chiar dacă ritmul inflaționist va eroda această valoare, îndepărtând-o, cu timpul, de prețul pieței.

Considerăm că și în această situație, la fel ca și în cazul evaluării mijloacelor fixe din import, normele guvernamentale ar fi trebuit să stabilească criterii de indexare sau de reevaluarea periodică, pentru a nu micșora sistematic, pe măsura creșterii inflației, ponderea acestor doua categorii patrimoniale în totalul valorii activelor întreprinderilor de stat.

4.3. Introducerea și comercializarea titlurilor de proprietate pe piața financiară

Conform Legii nr. 58/1991 (articolul 3), privatizarea societăților comerciale se realizează prin transferul gratuit al unui procent de 30% din acțiunile statului, pe baza distribuirii de certificate de proprietate și prin vânzarea acțiunilor - în proporție de 70% - rămase după transfer.

În perioada 1 iunie-31 august 1992, 66,1% din cetățenii îndreptățiți au intrat în posesia carnetelor cu certificate de proprietate. Au fost distribuite 10911 mii carnete, cu 2598 mii mai multe față de graficul prevăzut pe țară, ca urmare a interesului public ridicat pentru aceste titluri. În mediul urban s-au eliberat 5713 mii carnete (pentru 62,4% din populația îndreptățită), iar în mediul rural - 5198 mii carnete (70,7%)¹.

La un capital scriptic total al societăților comerciale de stat de 1787192 milioane lei (evaluat în prețuri 1990, conform Hotărârii Guvernului nr. 945/1990), având în vedere procentul de gratuitate de 30% și numărul certificatelor de distribuit - 17 milioane - rezultă că valoarea nominală estimativă a unui carnet este de 31540 lei.

Defalcăt pe cele 5 FPP, valorile fiecărui certificat sunt următoarele:

- FPP I - Banat-Crișana - 5686 lei
- FPP II - Moldova - 6872 lei
- FPP III - Transilvania - 6746 lei
- FPP IV - Muntenia - 6016 lei
- FPP V - Oltenia - 6220 lei,

Înregistrându-se deci, un raport teoretic între cea mai mare și cea mai mică valoare de 1,21.

Ținând seama de rata inflației, unii specialiști susțin însă că în prezent valorii nominale totale i-ar corespunde o valoare scriptică de 300000-350000 lei/carnet.

Valoarea nominală definitivă "de plecare" a certificatelor va putea fi cunoscută numai după încheierea distribuirii acestora. Ea va fluctua apoi în funcție de modificările intervenite în capitalul social al Fondurilor Proprietății Private.

¹ Conform datelor furnizate de Agenda Națională pentru privatizare - Direcția Concesionare și Logistică pentru Certificate de Proprietate.

Valoarea reală a certificatelor de proprietate se va putea stabili însă numai în condițiile pieței, în funcție de raportul cerere-ofertă; un alt criteriu îi va reprezenta gradul de profitabilitate a FPP-urilor și al societăților comerciale la care acestea dețin acțiuni.

Sumele rezultate din distribuirea certificatelor de proprietate (aproximativ 1,7 mld. lei) vor fi puse la dispoziția Agenției Naționale pentru Privatizare, pentru finanțarea cheltuielilor de organizare a celor 5 fonduri și a Fondului Proprietății de Stat, urmând ca regularizarea cu bugetul de stat să se facă la 31 decembrie 1992, din sumele rezultate din privatizările pilot.

Primele trei luni ale distribuirii certificatelor de proprietate relevă următoarele fenomene:

- interesul general pentru acest tip de vauchere;
- lipsa de informare a populației în legătură cu utilizarea certificatelor, în ciuda eforturilor pe care mass-media le face în acest sens;
- tendința unei mari părți a deținătorilor de a păstra certificatele, conform recomandărilor insistente ale distribuitorilor;
- organizarea rapidă în paralel, a unei piețe negre a acestor titluri, pe care prețurile au fluctuat enorm de la o perioadă la alta (între 4000-240000 lei pentru un carnet) sau chiar în același timp, în funcție de ofertant și cumpărător, piață al cărei volum de tranzacții este imposibil de apreciat.

În prezent o mare parte a tranzacțiilor speculative se realizează la prețuri minime, ce ignoră ritmul inflaționist datorită:

- creșterii ofertei de vânzare pe această piață, ca urmare a creșterii numărului de deținători;
- organizării de grupuri de intermediere ce monopolizează piața și controlează prețurile;
- apariția de titluri falsificate;
- insuccesul total, în primele 5 săptămâni de funcționare, a pieței oficiale a certificatelor de proprietate, organizate prin intermediul B.R.C.E și al filialelor sale, ca urmare a diferențelor mari dintre prețurile de ofertă (50000-150000 lei/carnet) și cele de cerere (4000-5000/carnet).

Apreciem că și în continuare, cu toate că prezintă avantajul unui risc minim, piața oficială va înregistra un număr relativ mic de tranzacții, datorită criteriilor de desfășurare a acestora; deși modice, condițiile impuse o transformă într-o piață mai puțin flexibilă decât cea neoficială;

- se primesc spre vânzare maximum cinci carnete de la fiecare potențial vânzător;
- se primesc solicitări nelimitate de cumpărare de la persoane fizice și juridice române;

- se plătesc speze de 100 lei/carnet la depunerea cererii de vânzare sau cumpărare, nerestituibile;
- se percepe un comision de 2% din valoarea tranzacțiilor;
- nu se oferă dobândă pentru sumele depuse pentru cumpărarea certificatelor, termenul maxim de depunere fiind de 4 săptămâni.

Astfel, în ciuda eforturilor organizatorilor, piața certificatelor de proprietate rămâne în prezent greu de controlat, principalul motiv constituindu-l imposibilitatea de a calcula economic valoarea unui carnet până la stabilirea eventuala a unui sistem de reevaluare periodică a capitalului societăților comerciale în funcție de evoluția inflației și până la intrarea în funcțiune a Fondurilor Proprietății Private și a sistemului de cotare a certificatelor prin intermediul acestora.

În ceea ce privește emisiunea propriu-zisă a acțiunilor, privatizarea firmei URSUS¹ este considerată de organizatori un succes, datorită subscrierii rapide a celor 51 % din acțiunile propuse spre vânzare prin ofertă publică. La această au contribuit:

- rezultatele financiare bune ale firmei candidate la privatizarea pilot, înregistrate în ultimii 3 ani;
- calitatea prezentării ofertei publice de vânzare, realizată de firme străine de consultanță financiară;
- publicitatea susținută, structurată pe două direcții:
 - reputația economico-financiară a societății URSUS și a produselor sale;
 - serviciile rapide, tehnice și de informare oferite de Banca Română de Dezvoltare și filialele sale celor ce doresc să subscrie oferta.

În cazul subscrierii unui număr de acțiuni mai mare decât cel oferit de firmă, organizatorii au optat în mod public pentru alocarea acțiunilor URSUS, în primul rând micilor acționari, în intenția de a elimina din start tendințele de monopolizare a pachetului decisiv de acțiuni și de a încuraja astfel crearea acționariatului larg în România. Remarcăm faptul că, s-a optat pentru o diferență mare între valoarea nominală a acțiunilor URSUS și valoarea de punere în vânzare (de la 1000, la respectiv 2500 lei). Diferența mare dintre cele două valori va crea un surplus de capital calculat la 60 milioane lei, ce va fi înregistrat ca fond de rezervă al întreprinderii.

Interesul creat pentru aceasta emisiune și subscriere totală va menține prețul unei acțiuni URSUS la 2500 lei, în cazul cumpărării acțiunii direct de la firmă și, în primă instanță, la peste 2500 lei, în cazul revânzării acestora pe piața neorganizată. Dividendele anuale se vor plăti însă la valoarea nominală (de 1000 lei), randamentul acestor titluri fiind astfel sensibil redus față de cel aparent (de exemplu, în cazul unui dividend de 10% randamentul real al acțiunii va fi de 4%).

¹ Vezi prospectul de emisiune de acțiuni al firmei URSUS - Cluj.

Concret, profitul net din activitatea de bază a firmei a fost în ultimii 3 ani de 4%, 8% și respectiv de 15%. Din acest profit de 15% înregistrat în anul 1991, întreprinderea a alocat singurului său acționar - statui - doar un procent de 36%, sub formă de dividende.

În viitorul apropiat, Agenția Națională pentru Privatizare intenționează să aloce restul de 49% din acțiunile URSUS, ce aparțin statului, unui investitor strategic care să contribuie la creșterea profitului firmei. Este însă dificil de presupus că, acest investitor strategic va putea să îmbunătățească performanțele întreprinderii până la nivelul la care dividendele plătite să ofere un randament real, cel puțin egal cu dobânda oferită, de exemplu, pentru economiile depuse la C.E.C.

Astfel, în situația în care dobânda anuală este de 50%, pentru a asigura unei acțiuni cumpărate cu 2500 lei un randament real similar, întreprinderea ar trebui să plătească un dividend de 1250 lei, deci 125% din valoarea nominală a acțiunii.

Întrucât nu pot fi anticipate profituri atât de ridicate în viitorul apropiat, principalele determinate ale comportamentului de cumpărare de către populație ale activelor URSUS pot fi:

- anticiparea unui câștig de capital pe termen scurt și mediu prin revânzarea lor fie pe piața neagră, fie la Bursă, în momentul constituirii acesteia¹;
- anticiparea obținerii unor câștiguri pe termen lung (5-10 ani) din dividende, suficient de stimulante pentru a acoperi investiția;
- stabilirea unui preț de vânzare relativ mic (de aproximativ 5 ori mai mic decât salariul mediu pe economie) care permite investitorului mediu cumpărarea a 10-20 acțiuni;
- acordarea de avantaje pentru salariații întreprinderii pentru un număr determinat de acțiuni (reduceri de preț cu 10%), care stimulează cumpărarea lor și cointeresarea angajaților în bunul mers al fabricii.

Pe de altă parte, raportul mare (2,5) între valoarea de vânzare și cea de emisiune nu este în general, de natură să stimuleze plasamentele viitoare în acțiuni. Este greu de presupus că această opțiune tactică a organizatorilor emisiunii URSUS va putea fi aplicată cu succes și în cazul altor întreprinderi în fața unui acționariat din ce în ce mai avizat.

¹ În situația în care întreprinderea va îndeplini criteriile de cotare la Bursă.

Partea a II-a

**COMPORTAMENTUL ÎNTREPRINDERILOR
SI BĂNCILOR ÎN CONDIȚII DE INFLAȚIE ȘI MĂSURI
PENTRU STIMULAREA OFERTEI**

Capitolul 5

REAȚII DE ADAPTARE ALE FIRMELOR MICI ȘI MIJLOCII CU CAPITAL PRIVAT ÎN PERIOADA DE TRANZIȚIE

Problema importanței firmelor mici și mijlocii într-o economie de piață precum și rolul sporit al activității acestora în cadrul economiei naționale în perioada de tranziție a fost abordată în lucrările anterioare. În cadrul prezentei lucrări vor fi abordate principalele aspecte care au un impact major asupra strategiei de dezvoltare a firmelor mici și mijlocii a căror activitate preponderentă o reprezintă sfera productivă și care cuprind: - factori ce influențează activitatea firmelor mici și mijlocii și natura acestora; sistemul legislativ actual și impactul asupra sectorului firmelor mici și mijlocii; reacții de adaptare a firmelor mici și mijlocii în condițiile accelerării procesului inflaționist, ale amplificării blocajului financiar și ale apariției procesului concurențial.

5.1. Factori de influență ai activității firmelor mici și mijlocii în perioada de tranziție

Factorii care determină elaborarea și adoptarea anumitor strategii în raport cu modul de acțiune asupra activității firmelor mici și mijlocii: pot fi clasificați în două tipuri: de natură externă și de natură internă. Cei de natură externă, la rândul lor, pot fi factori de natură legislativă, economică, socială etc. De asemenea factorii interni și externi pot fi clasificați după modul de influență ca: direcți sau indirecti, iar după viteza de acțiune, ca factori imediați sau cu efecte în timp. Desigur, această încercare de clasificare o considerăm necesară pentru a putea fi surprinse în mod real aspectele cu adevărat importante care influențează dezvoltarea firmelor mici și mijlocii, precum și datorită complexității problematicei abordate.

Indiferent de profil, factorii care definesc întreprinderea ca entitate economică o reprezintă factorii de producție: resursele de natură materială și financiară și forța de muncă.

Problema resurselor materiale

Ca efect al disfuncționalităților și al dezechilibrelor existente la nivelul economiei naționale, în perioada de tranziție, aprovizionarea firmelor mici și mijlocii cu resursele materiale necesare desfășurării activității se transformă dintr-un proces normal și care reprezintă în condiții obișnuite un element relativ

stabil, cuprins în strategia de dezvoltare, într-o problematică destul de complexă datorită:

- evoluției imprevizibile a prețurilor resurselor materiale respective;
- situației financiare fragile și a comportamentelor monopoliste din economie;
- nesiguranței procurării resurselor materiale;
- sistemului discriminatoriu de tratare în modul de obținere a resurselor materiale, prin intermediul legislației existente, practicat în comparație cu agenții economici cu capital de stat.

Problema resurselor de natură financiară

Acest factor esențial care condiționează însăși existența firmelor mici și mijlocii cu capital privat trebuie privit sub dublu aspect, ca factor extern și ca factor intern.

Ca factor extern considerăm a fi, în primul rând, posibilitatea obținerii creditelor pentru consolidarea, extinderea și dezvoltarea activității întreprinderilor. După cum este cunoscut sistemul actual al dobânzilor practicat de sistemul bancar, precum și modalitățile destul de greoaie de obținere a creditelor fac ca această sursă de finanțare a activității curente, precum și a procesului investițional de dezvoltare și extindere a firmelor, practic să devină inoperantă.

Ca sursă internă de dezvoltare considerăm a fi modul în care profitul estimat al firmelor poate fi reinvestit și zonele de activitate economică în care acesta poate aduce efecte economice relativ certe.

Luând în considerare acest factor intern trebuie ținut cont de:

- ritmul inflației care conform unor surse oficiale a fost de aproximativ 75% în primele 5 luni ale acestui an, ceea ce înseamnă 15% pe lună. După unele sondaje efectuate ritmul inflației reale în anumite sfere de activitate a fost în medie de peste 20% lunar;
- sistemul rigid existent, în care se impune de către beneficiar profitul maxim teoretic care poate fi obținut de către firmele care execută sau prestează serviciul respectiv;
- durata deosebit de mare între realizarea lucrării sau prestarea serviciului de către firmă și obținerea contravalorii respectivei lucrări sau serviciu, coroborată cu durata normală de execuție fac ca, în mod normal, acest profit estimat să se transforme în pierdere; de asemenea blocajul financiar se transfera asupra - firmei respective punând-o în imposibilitatea de a-și relua ciclul normal de producție.

Problema forței de muncă

Piața muncii nu joacă, încă, rolul determinant în alocarea resurselor de munca, ceea ce afectează, în primul rând, firmele mici private. Pot fi evidente următoarele trăsături ale pieței muncii:

- o ocupare artificială (corespunzătoare unui șomaj mascat) în întreprinderi de stat în acele zone productive care și-au diminuat drastic activitatea și care necesită un volum de investiții pentru restructurarea și relansarea acestei activități. În cadrul forței de muncă respective există o pondere destul de importantă a numărului de specialiști și muncitori calificați, care ar putea fi atrași în întreprinderile mici și mijlocii private;
- existența unui deficit al forței de muncă pentru anumite sectoare, și mai ales meserii, în condițiile în care șomajul crește. Acest fapt este determinat de:
 - modul original de privatizare practicat în economia românească în prezent; subminarea din interior prin diferite modalități a activității firmelor cu capital de stat și transformarea acestora în firme nevandabile, făcând posibilă, în mod legal, achiziționarea patrimoniului prin sisteme de închiriere, locație pe gestiune etc, și implicit, menținerea în continuare a forței de muncă calificate;
 - existența unor mentalități în ceea ce privește siguranța locului de muncă și a protecției ce poate fi oferită de acesta, de către firmele de stat, în comparație cu cele particulare;
 - imposibilitatea, cel puțin în primele faze ale activității unor firme particulare (de demarare a activității și consolidare a acesteia) de a-și putea permite asumarea riscului angajării unui personal muncitor calificat permanent;
 - posibilitatea forței de muncă de a obține pe lângă un câștig relativ cert, asigurat prin salariu de către o firmă cu capital de stat, indiferent de nivelul acestuia, a unor câștiguri substanțiale prin prestarea de servicii în cadrul firmelor cu capital privat, pe bază de colaborare.

Toate cele expuse referitoare la forța de muncă, conjugate cu elementele legislative în vigoare, transformă această problemă într-una deosebit de complexă, de care trebuie să se țină seama în elaborarea strategiei de supraviețuire și dezvoltare a firmelor mici și mijlocii cu capital privat.

Problema capitalului fix

Indiferent de natura activității prestate și zona productivă orice firmă trebuie să dețină un minim necesar de utilaje, instalații etc.

Capitalul fix necesar poate fi procurat prin două cai: închiriere și achiziționare.

Ca efect al costului deosebit de ridicat al închirierii mașinilor și utilajelor, această metodă de asigurare a capitalului fix, necesar desfășurării activității se dovedește în majoritatea cazurilor ineficientă sau cu o eficiență extrem de scăzută.

Achiziționarea fondurilor fixe este restricționată, pe de o parte, de costul exagerat al acestora, în raport cu posibilitățile financiare ale firmei și cu modalitatea de a recupera sumele investite, chiar dacă din punct de vedere al gradului de utilitate se dovedește justificată achiziționarea respectivă. Pe de altă parte, achiziționarea durează deosebit de mult în condițiile în care cererea depășește în mod semnificativ oferta. Nu în ultimul rând, trebuie menționată calitatea nesatisfăcătoare a utilajelor achiziționate, ceea ce face ca fiabilitatea lor să fie extrem de scăzută.

Din cele prezentate se poate desprinde concluzia ca, elaborarea unei strategii de desfășurare a activității firmelor mici și mijlocii în prezent și în perspectiva imediată reprezintă un proces deosebit de complex, în care intuiția și simțul de orientare a factorilor decizionali interni în anumite situații conjuncturale pot avea un rol hotărâtor în raport cu soluțiile desprinse în urma unor analize laborioase și amănunțite.

5.2. Impactul sistemului legislativ asupra sectorului firmelor mici și mijlocii

Unul din factorii care condiționează însăși existența, nu numai dezvoltarea acestui sector, îl reprezintă ansamblul actelor normative care conturează strategia de dezvoltare și de funcționare a acestui sector în cadrul economiei naționale.

Trebuie menționat că până în prezent, activitatea firmelor mici și mijlocii este afectată atât de incoerența sistemului legislativ actual, cât și de inexistența unui program clar care să fie reflectat într-un sistem legislativ specific de susținere și dezvoltare a firmelor mici și mijlocii. Astfel, înființarea unei firme reprezintă încă o procedură extrem de greoaie, atât datorită numărului redus de funcționari care trebuie să răspundă unor solicitări extrem de numeroase, cât și imperfecțiunilor existente în cadrul actelor normative ce lasă loc de diverse interpretări, la latitudinea și "bunăvoința" diverșilor angajați. Aceleași probleme sunt întâmpinate și în cazul extinderii unei firme, prin crearea de filiale sau sucursale. De exemplu, înființarea unei filiale, după unii juriști, ar trebui să urmeze aceeași filieră ca pentru o societate nouă. În mod concret, la depunerea documentației necesare este cerută autentificarea statutului filialei de către Registrul Comerțului. Pe de altă parte, notariatul refuză autentificarea, argumentând inexistența unei legi în acest sens, precum și faptul că, obiectul de activitate a filialei este conținut în obiectul de activitate a firmei mamă. În aceste condiții se ajunge, în mod practic, la imposibilitatea constituirii unei filiale. Existența unui adaos comercial maxim de 30%, nediferențiat pe zone de activitate și în raport cu ritmul de inflație diferit în cadrul sectoarelor economiei naționale, determina perturbarea gravă a activității economice și posibilitatea apariției diverselor "artificii" care să asigure existența firmelor respective, care,

în ultimă instanță, reprezintă diverse acte sub care ia amploare specula propriu-zisă.

În cadrul firmelor care își desfășoară activitatea preponderent în construcții, costul transportului materialelor necesare de la furnizori depășește în multe cazuri costul materialului propriu-zis. În aceste condiții o parte din aceste materiale nu pot fi vândute către populație fără a fi încălcată hotărârea guvernamentală, privind limitarea rabatului la 30%. De asemenea, în cadrul contractelor încheiate cu diverși beneficiari, costul aprovizionării se stabilește la un anumit procent din valoarea materialelor, care este, în general, de 20%, ceea ce implică utilizarea diferitelor modalități de încărcare a valorii contractului respectiv, ca în final firma să nu lucreze în pierdere. (Costul lucrării să depășească valoarea contractului încheiat). Existența unor cote de aprovizionare diferențiate și care dezavantajează firmele particulare (pentru societățile comerciale de stat se percep rate între 2-8%, în funcție de material și factorii de decizie locali, iar pentru firmele particulare între 10-25%).

În domeniul activității productive o lege mult controversată o reprezintă sistemul de impozitare a salariilor. Trebuie menționate, în primul rând, modificările frecvente care s-au petrecut în ultimii doi ani în cadrul sistemului de salarizare și a impozitelor aferente, ceea ce denotă inexistența unei strategii și, respectiv, a unei corelații între inflație și salariu, cu implicații deosebite asupra firmelor mici și mijlocii. Astfel, orice modificare de acest gen implică renegocierea manoperelor din cadrul contractelor încheiate care reprezintă un procedeu destul de greoi, fiecare beneficiar având propriile sale criterii și opțiuni mai mult sau mai puțin clare în acesta privință. Aceasta face ca în numeroase cazuri, pe lângă timpul pierdut, să nu se ajungă la un acord al ambelor părți, având drept consecință anularea contractelor cu efecte negative, atât pentru constructor, cât și pentru beneficiar și, în final, afectând negativ ritmul creșterii economice. De asemenea, în acest mod se creează posibilitatea apariției traficului de influență, corupției, mitei. Perceperea unui impozit majorat cu 100% pentru persoanele care, în afara unei activități permanente, prestează servicii pe bază de colaborare la diverse firme prezintă inconveniente majore, atât pentru firmele mici și mijlocii, cât și pentru salariații încadrați prin contracte de prestări servicii.

Pentru a înțelege mai clar acest aspect este necesar a preciza că, pentru a fi stimulativ pentru ambele părți - firma și respectiv, salariații - sistemul de salarizare practicat în general, este legat nemijlocit de stadiile fizice ale lucrărilor și nu de cel de normare a timpului de lucru ce se aplica și se aplică în prezent la societățile comerciale cu capital de stat. În acest fel, în baza negocierii realizate de conducerea firmei, în funcție de complexitatea lucrării și gradul de dificultate a acesteia, se stabilește un preț pe unitatea fizică executată, termenul de finalizare și normele tehnice și de calitate ce trebuie respectate în acord cu clauzele stipulate în contract. Acest mod de negociere oferă posibilitatea de stimulare și realizarea unor câștiguri destul de substanțiale pentru salariați și, totodată, oferă garanții firmei asupra executării lucrării în termen și de calitate.

Prin sistemul de impozitare existent, ale cărui cote de impozit cresc pe măsura sporirii venitului unui salariat și ținând cont de dublarea acestor cote, se ajunge la un moment dat ca impozitul aferent salariului primit de un lucrător să fie aproximativ egal cu acest salariu. Efectul acestui act normativ poate constitui diminuarea activității firmei datorită imposibilității suportării unui cost atât de ridicat al manoperei prin renunțarea la serviciile celor angajați cu contract de colaborare, precum și la scădere veniturilor unui număr însemnat de salariați care au prestat acest gen de muncă, cu consecințe atât pe plan economic, cât și în cel social. De asemenea, pentru a-și recupera costurile determinate de plata unui salariu mai mare necesar pentru a compensa impozitarea suplimentară cu 100%, firma mică încearcă să transforme costurile suplimentare în prețuri.

Recenta hotărâre guvernamentală de decontare a cecurilor cu limita de sumă, pentru a diminua și a preîntâmpina fraudele comise până în prezent, prin modul concret de aplicare, reprezintă un adevărat blocaj financiar pentru firmele mici și mijlocii, ca și pentru firmele mari.

Până la data punerii în aplicare a hotărârii menționate, firmele mici și mijlocii erau confruntate în mod nemijlocit cu blocajul financiar existent la nivelul economiei, existând decalaje însemnate între realizarea contractelor și încasarea totală a valorii acestora (de la 2 la 6 luni) în condițiile în care furnizorii resurselor materiale acceptau ca plată a acestora numai cecuri cu limită de sumă ce le garantau existența disponibilităților bănești în cont. Aceasta făcea ca posibilitățile financiare ale firmei pentru desfășurarea unei activități normale să fie drastic diminuate, și în mod direct, imposibilitatea realizării unor programe de activitate de dezvoltare și diversificare chiar și pe perioade foarte scurte de timp - 2-3 luni - dând actului decizional un caracter empiric și într-o măsură însemnată intuitiv.

Avantajele cecurilor cu limită de sumă constând în decontarea rapidă, atât pentru serviciile prestate prin încasarea contravalorii lucrărilor executate (1-2 zile comparativ cu 12-14 zile față de dispozițiile de plată), cât și în faptul că, era singura modalitate de plată acceptată de furnizori în relațiile cu întreprinderile mici și mijlocii, practic, au dispărut, aceste cecuri având un circuit asemănător dispozițiilor de plată, din punct de vedere al duratei de încasare, respectiv de plată.

În concluzie, în afara blocajului financiar existent, prin care recuperarea contravalorii lucrărilor executate se face treptat și într-un timp destul de îndelungat, în funcție de capacitatea financiară a firmelor mici și mijlocii, și a evoluției prețurilor, hotărârea menționată creează o sursă suplimentară de blocaj financiar al firmelor mici și mijlocii, cu efecte directe și imediate concretizate în încetarea activității în numeroase cazuri.

După cum este cunoscut principalul dezavantaj îl constituie insuficiența capitalului, strâns legată de dimensiunea întreprinderii și, în mod nemijlocit, de dificultățile întâmpinate pe piețele financiare. Împrumuturile contractate de fir-

mele mici și mijlocii prezintă o structură diferită de acelea ale marilor firme. Aceste împrumuturi raportate la fondurile proprii ale firmelor mici și mijlocii depășesc, din punct de vedere procentual, în mod semnificativ pe cele ale firmelor mari¹. Factorii care pot stimula sau nu firmele de a apela la credite bancare sunt, în principal, nivelul dobânzilor percepute și nivelul garanțiilor solicitate. În cadrul tuturor băncilor nivelul dobânzilor este influențat de: credibilitatea firmei solicitatoare, argumentată prin diverși indicatori economico-financiar (nivelul capitalului social și structura acestuia, volumul cifrei de afaceri, nivelul profitului obținut, nivelul costurilor aferente obiectului de activitate, siguranța în continuitatea activităților prestate de firmă); siguranța afacerii pentru care se dorește creditul respectiv demonstrată printr-un studiu de fezabilitate; durata de recuperare a creditului, fiind preferate cele pe termen scurt datorită instabilității economice.

Sistemul actual de credite este, practic, în cazul firmelor mici și mijlocii, inoperant, dovedind că nu există încă o strategie guvernamentală de orientare și încurajare a activităților productive. În condițiile inflației ce se manifestă fa economia românească, inflație ce se va accentua în perspectivă, precum și a unor dobânzi exagerate practicate de bănci, orice tentativă de a apela la credite bancare conduce fa mod evident la falimentul firmei ce ar face acest demers. De exemplu, obținerea unui credit de 30 mii. lei cu rata dobânzii de 70% anual, pentru un termen de patru luni presupune o dobândă de 7 mii. lei. Evaluând o rată a inflației resurselor materiale în construcții între 70-120%, iar în transporturi de 150-180% în condițiile teoretice de plată imediată a lucrărilor executate, de aproximativ 40 mii. lei, firma ar trebui să achite aproximativ 50 mii lei.

Din cele prezentate, în care au fost puse în evidență unele dintre cele mai importante acte legislative și efectele acestora în desfășurarea activității unei firme mici și mijlocii cu implicații în aprovizionare, forță de muncă, relații financiare, se pot desprinde câteva concluzii esențiale, ținând cont și de importanța sub toate planurile: social, economic, financiar, a acestora:

- crearea unei strategii guvernamentale de sprijin și dezvoltare a firmelor mici și mijlocii, prin elaborarea unui sistem legislativ coerent și de perspectivă adecvat;
- în cadrul acestui sistem revizuirea actualelor acte normative de acordare a creditelor și implicit de fixare a ratelor dobânzilor, astfel poate

¹ Începută cu anul 1986 anchetele Băncii Franceze privind costul creditului au pus în evidență o anumită creștere a ecariului de nivel între firmele mari și întreprinderile mici și mijlocii, determinată de apariția și extinderea unui nou mediu economic și financiar caracterizat în principal prin: nivelul de dobândă reală foarte ridicat care afectează în mod sensibil pe cei care solicită împrumutul, și în mod special întreprinderile mici și mijlocii; dezvoltarea unor noi produse financiare și rolul piețelor capitalurilor care modifică destul de substanțial condițiile de acces la finanțare, marile firme putând contribui la aceste noi produse și piețe, în timp ce posibilitățile întreprinderilor mici și mijlocii sunt practic nule.

- să se permită o stimulare reală a activității productive a firmelor mici și mijlocii și o flexibilitate în acordarea acestor credite;
- stimularea întreprinderilor mici și mijlocii prin eliminarea practicilor dezavantajoase a cotelor de aprovizionare, în comparație cu societățile comerciale cu capital de stat;
- elaborarea unui sistem de impozite nuanțat în funcție de strategia de reformă și implicit de restructurarea economică prefigurată de programele guvernamentale;
- sprijinirea firmelor mici și mijlocii în privința accesului la informații și organizării unor centre de consultanță fa domenii specifice ramurilor de activitate.

5.3. Procesul inflaționist și reacții de adaptare ale firmelor mici și mijlocii

Inflația reprezintă un element caracteristic al perioadei de tranziție economică. Trecerea de la un sistem economic bazat pe o economie dirijată prin pârgghii administrative către o economie de piață condusă printr-un sistem de legi de natură economică, presupune o perioadă de dezorganizare a întregului sistem economic, cu efecte imediate și directe fa nivelul și calitatea activității productive. Diminuarea activității productive corectată cu existența penuriei cronice a unei game însemnate de produse, precum și inexistența unei concurențe reale a determinat și determină în continuare o explozie a prețurilor respective și, deci, a manifestării unui proces inflaționist care se autoîntreține la niveluri din ce în ce mai ridicate.

Procesul inflaționist reprezintă un proces deosebit de complex fiind influențat de o multitudine de factori și influențând la rândul lui toate sectoarele economiei. Procesul inflaționist se manifestă în mod diferențiat, atât în raport cu gradul de mărime al întreprinderilor, cât și a modului de propagare fa cadrul diferitelor componente - ramuri, subramuri, sectoare - ale sistemului economic. Din pună de vedere al impactului resimțit și al modalităților de adaptare întreprinderile se diferențiază, atât după nivelul capitalului financiar, cât și după natura acestuia (privat, mixt sau de stat). Existența unui capital financiar, modest la nivelul firmelor mici și mijlocii face ca orice perturbație manifestată în mediu economic să fie resimțita mai amplu, cu efecte directe și imediate asupra activității și existenței acestora, comparativ cu marile firme. Manifestarea unei inflații galopante în economie mărește instabilitatea activității firmelor mici și mijlocii existente determinând totodată restrângerea semnificativa a sectorului respectiv atât prin încetarea activității unor firme, cât și prin dificultățile create în apariția de noi firme.

Un alt element specific întreprinderilor mici și mijlocii - chiar în condițiile unei economii stabile, cu o structură a relațiilor de piață cristalizate - îl reprezintă nivelul riscului mult mai mare în raport cu marile firme. Procesul inflaționist

amplifică gradul de risc al firmelor mici și mijlocii ceea ce impune o elaborare a unei strategii foarte pertinente atât pentru desfășurarea activității curente a acestora, cât și pentru perspectiva imediată de dezvoltare a lor, care să se bazeze în primul rând pe o cunoaștere cât mai precisă a mediului economic în care își desfășoară activitatea.

Imperfecțiunile sistemului legislativ existent ce prefigurează procesul de tranziție, precum și inexistența în mod practic a unor acte normative ce vizează crearea, dezvoltarea și consolidarea sectorului firmelor mici și mijlocii cu capital privat, coroborat cu blocajul financiar existent fac ca procesul inflaționist să fie resimțit mult mai acut de către aceste firme.

Un alt factor care amplifică impactul procesului inflaționist asupra firmelor mici și mijlocii îl reprezintă apariția și manifestarea fa mod real a! sistemul concurențial¹.

Apariția elementelor necesare constituirii unui sistem informațional adecvat care să permită, atât o cunoaștere a ofertelor firmelor mici și mijlocii (prin intermediul reclamelor difuzate pe diverse canale și a unor publicații de specialitate), cit și a cererii, reprezintă una din caracteristicile de bază ce definesc un sistem concurențial real în raport de informațiile disponibile și care depind în mod determinant de capacitatea managerială a factorilor de decizie privind cantitatea și calitatea acestora, firmele mici și mijlocii cu același obiect de activitate se pot orienta spre acele oferte care le permit cele mai mari șanse de reușită în raport, în primul rând, cu potențialul financiar și tehnic de care dispun. Aceasta reprezintă efectul sporirii considerabile a numărului firmelor mici și mijlocii cu capital privat care prestează aceeași activitate, rit și a cristalizării unor proceduri viabile de organizare și desfășurare a licitațiilor de către diverși beneficiari. Spre exemplificare, în domeniul construcțiilor, numeroși beneficiari pretind din partea firmelor care doresc să participe la licitație, certificate de

¹ Perioada imediată după revoluție, marcată de inexistența unor legi, precum și a unor structuri instituționale adecvate a făcut posibilă apariția și dezvoltarea în mod haotic a sectorului firmelor mici și mijlocii cu capital privat, acestea exploatând la maximum condițiile conjuncturale existente și apelând, în special, în trafic de influență, abuz de încredere, corupție. Pe de altă parte, destrămarea bruscă a structurilor tehnice, economice și informaționale, precum și existența unui număr redus de firme mici și mijlocii cu capital privat a permis acumularea rapidă, în numeroase cazuri, a unui capital financiar și tehnic în condițiile inexistenței unei concurențe reale în domeniu. Dezvoltarea sectorului firmelor mici și mijlocii, cât și dorința de control a "migrării" capitalului de stat către sectorul privat a determinat apariția unor norme legale ce stipulează modalitatea de licitație în diverse domenii ale economiei. Actele normative în speță prezentând numeroase lacune privind metodologia de desfășurare a licitației, iar pe de altă parte inexistența unei experiențe în domeniu la nivelul factorilor ce organizează licitațiile respective au permis în cea de a doua perioadă, în condiții mult mai restrictive și cu posibilități diminuate de obținere imediată a unor profituri însemnate, dezvoltarea acestui sector având drept caracteristici, în principal, cele manifestate în prima fază. În prezent se observă apariția și manifestarea elementelor ce caracterizează un sistem concurențial real în anumite zone ale activității economice.

atestare eliberate pe baza criteriilor impuse de aceștia. În afara elementelor de natură pur formală - certificatul de înmatriculare, obiectul de activitate care atestă legalitatea existenței firmei și a activității respective - sunt solicitate anumite informații ce caracterizează numai activitatea firmei, ci și credibilitatea acesteia reflectată atât prin potențialul tehnico-economic de care dispune - capital social, dotare tehnică în volum și structură, număr de personal și calificarea acestuia - cât și prin bonitatea acesteia - documente care atestă respectarea termenului și a calității lucrărilor executate la diverși beneficiari, precum și volumul și complexitatea acestor lucrări. Aceasta determină, în primul rând, o triere destul de însemnată a viitorilor concurenți, iar în al doilea rând, oferirea unor garanții suficiente beneficiarului, vis-à-vis de realizarea lucrării respective. În urma acestei prime etape, firmele rămase în competiție au acces la caietul de sarcini în baza unei taxe de participare depuse care, în general, reprezintă 10% din valoarea obiectului testat. Etapa menționată reprezintă un alt moment de triere a viitorilor licitatori, determinat de nivelul taxei solicitate, în urma analizelor efectuate de fiecare firmă bazate atât pe informații cuprinse în caietul de sarcini, cât și a gradului de apreciere a riscului, se elaborează ofertele care se înaintează comisiei de coordonare a licitației. În general se alege, în baza unui sistem de ofertare închis, oferta ce reprezintă un cost al realizării lucrării cât mai scăzut și pe un termen de finalizare cât mai scurt. Acest sistem în condițiile economiei românești, în perioada de tranziție, prezintă, în mod paradoxal, inconveniente în stimularea dezvoltării și consolidării sectorului firmelor mici și mijlocii cu capital privat în anumite domenii ale economiei. Astfel firmele mici și mijlocii recent înființate, în condițiile desfășurării activității în *baza* unor acte normative deja instituite, care în mod normal le condiționează aceasta derulare a activității, a blocajului financiar și a procesului inflaționist ce se manifestă, sunt practic scoase din competiție, chiar dacă ar dispune de un personal competent la nivelul factorilor decizionali, în raport cu alte firme care și-au creat un potențial tehnic și financiar în primele două etape.

Cele expuse pot forma o imagine superficială și concluzii tranșante în privința unei iminente dispariții, sub impactul procesului inflaționist, a sectorului firmelor mici și mijlocii cu capital privat, sector esențial în asigurarea procesului de reformă spre economia de piață.

Existența unor elemente de natură obiectivă în cadrul mediului socio-economic nu numai că susțin existența acestui sector, dar în anumite momente 0 permit o anumită extindere și dezvoltare.

În primul rând trebuie menționat că extinderea spiritului de întreprinzător prin transformarea mentalităților în cadrul unei categorii însemnate a populației, nu mai poate fi eliminată sau adusă la un stadiu potențial prin metode restrictive de natură administrativă.

În al doilea rând, în lipsa unei strategii adecvate elaborate și susținute de stat și sectorul întreprinderilor mici și mijlocii, ca orice subsistem, - prin încercările efectuate la nivelul fiecărei firme - își creează modalități proprii de adaptare

ca răspuns la perturbațiile induse de mediul economic prin intermediul procesului inflaționist și perioada de tranziție.

La nivelul fiecărei firme condiția esențială - în cazul existenței unui minim de potențial tehnic și financiar - o reprezintă capacitatea managerială și calitatea factorilor decizionali ce coordonează activitatea firmei respective. Aceasta presupune analiza pertinentă a diverselor informații ce parvin din mediul economic și care influențează în mod nemijlocit activitatea firmei.

În urma acestei analize un rol hotărâtor îl reprezintă criteriile utilizate prin care se optează către un anumit program curent și de perspectivă imediată de derulare a activității firmei, criterii în care capacitatea de intuiție joacă un rol determinant, ținând cont de restricțiile impuse de accesul la informație, procedurile de prelucrare a informațiilor și, nu în ultimul rând, de dinamica schimbărilor ce survin în mediul economic care diminuează drastic duratele de colaborare a diverselor programe și de luare a deciziilor. Un alt element deosebit de important îl reprezintă flexibilitatea și rapiditatea firmelor mici și mijlocii în a-și constitui un sistem informațional propriu care să surprindă cel puțin următoarele domenii distincte, vizând dinamica prețurilor resurselor, a pieței produselor realizate sau serviciilor oferite și a potențialilor concurenți.

O altă reacție de adaptare se manifestă prin modul mult mai real de evaluare și asumare a riscului, punându-se accentul pe o strategie predominant de supraviețuire ce presupune un grad de risc mult diminuat și mai puțin pe o dezvoltare spectaculoasă și în salturi.

Diversificarea relațiilor prin extinderea numărului de beneficiari și orientarea spre cei care prezintă o siguranță sporită în privința solvabilității din punct de vedere financiar, astfel încât să se atenueze impactul blocajului financiar și în același timp să permită firmelor mici și mijlocii derularea activității în condiții cât de cât normale, constituie o altă modalitate de răspuns a efectelor induse de inflație. De asemenea, în vederea diminuării impactului procesului inflaționist se observa o diversificare a obiectului de activitate în cadrul diverselor firme mici și mijlocii cu capital privat. Colaborarea cu alte firme în realizarea aceluiași obiect care necesită activități complementare fiecărei firme, permite sporirea șanselor de reușită și diminuarea gradului de risc prin amplificarea potențialului tehnico-economic angajat, și în același timp, constituirea unui potențial tehnic adecvat obiectului respectiv.

Fuziunea între firme reprezintă un proces ce a început să se manifeste și în economia românească și care face posibilă, atât sporirea potențialului tehnic și financiar, și implicit o mai mare stabilitate a firmei, cât și posibilitatea supraviețuirii prin atenuarea în această modalitate a procesului inflaționist.

Cele expuse în mod succint reprezintă o argumentație, precum și unele reacții concrete de adaptare a firmelor mici și mijlocii, care se manifesta în prezent în cadrul economiei românești, în impactul determinat de procesul inflaționist. Condiția esențială de supraviețuire și dezvoltare a firmelor mici și mijlocii, indiferent de una sau mai multe modalități concrete de adaptare utilizate, în

prezența manifestării unei inflații "galopante", este dată de respectarea unei legități economice prin care viteza de rotație a resurselor financiare să depășească ritmul inflației.

Concluzia majoră care se poate desprinde - determinată de procesul inflaționist asupra mediului economic, și care se manifestă în mod mult mai amplu, nemijlocit și imediat asupra agenților economici reprezentați de firmele mici și mijlocii - o constituie crearea unui sistem propriu de adaptare, în absența unei strategii coerente de dezvoltare a acestui sector în cadrul procesului de tranziție. Aceste reacții de adaptare sunt perfect normale în condițiile unor forme deja cristalizate a structurilor ce definesc o economie de piață cu o strategie fundamentată în baza unui sistem legislativ, care și-a dovedit viabilitatea în prezența manifestării procesului inflaționist. În cadrul economiei românești, însă, dezvoltarea acestor forme de dezvoltare nesupuse nici unui fel de reglementări, poate îmbrăca aspecte din cele mai surprinzătoare, devenind în numeroase cazuri forme degenerate, care pot avea o influență negativă asupra realizării unui proces normal de tranziție. De asemenea, datorită disfuncționalităților existente în toate planurile mediului economic aceste reacții de adaptare au un caracter spontan, empiric și care se bazează mai mult pe o stare „instinctuală” de conservare și supraviețuire și mult mai puțin pe strategii elaborate la modul rațional, având un caracter profesionist.

Capitolul 6

COMPORTAMENTUL INTERMEDIARILOR FINANCIARI ÎN CONDIȚII DE INFLAȚIE

Calitatea activității în domeniul financiar-bancar reprezintă unul din factorii de bază ai procesului economic într-o economie de piață.

Transformarea economiei românești în perioada actuală a implicat, în mod necesar, și restructurări în cadrul sistemului financiar-bancar. Astfel, băncile au părăsit poziția de gestionari pasivi ai resurselor bănești din economie, trebuind să acționeze, în mod activ, pentru mobilizarea economiilor bănești disponibile, și pentru transformarea acestora în capital. Pe de altă parte particularitățile tranziției în România au implicat băncile și în alt proces, și anume în cel inflaționist. Având același "obiect al muncii" ca și inflația, și anume moneda, băncile sunt concomitent subiecți pasivi ai consecințelor proceselor inflaționiste și factori activi ai evoluției ulterioare a acestor procese.

În cele ce urmează, ne propunem să punem în evidență principalele aspecte ce caracterizează comportamentul instituțiilor financiar-bancare în condiții de inflație, pornind de la ideea că ridicarea calității intermedierei financiare și stimularea ofertei prin sistemul financiar-bancar sunt cerințe esențiale pentru depășirea crizei economice actuale.

6.1. Impactul inflației asupra băncilor

Complexitatea procesului inflaționist face ca acesta să afecteze activitatea financiar-bancară în mai multe planuri, fără însă a se putea face o distincție clară între acestea. Acest lucru se datorează, în bună parte, și faptului că băncile nu vor fi niciodată considerate simpli agenți economici, ci agenți economici ce influențează profund procesele monetare din economie. Analiza comportamentului intermediarilor financiari în condiții de inflație va ține cont, prin urmare, și de aspectul menționat.

6.1.1. Efectele inflației asupra băncilor

Inflația afectează băncile pe mai multe direcții¹:

- a) Primul efect al inflației se manifesta asupra **capitalului propriu al băncilor**, respectiv inflația:
- depreciază capitalul propriu al băncilor;

¹ Federation bancaire de la Communauté Economique Européene: "Des certains effects de l'inflation sur l'activité des banques", decembrie 1975.

- deteriorează raportul capital/depozite;
- intensifică activitatea de intermediere financiară, diminuând capacitatea băncii de a menține rezerva minimă obligatorie.

Astfel, în România, inflația accentuată din ultimii 2 ani (dinamica prețurilor de consum a fost de 944,5% în septembrie 1992, față de 100% în octombrie 1990) a determinat o reducere a valorii reale a activelor băncilor comerciale, care, în valoare nominală, nu au crescut decât cu 200%.

În România, băncile și-au început activitatea ca societăți comerciale pornind de la o stare de subcapitalizare, deoarece în perioada anterioară ele nu dispuneau practic de resurse, ci se finanțau în permanență de la Banca Națională. Față de cerințele manifestate în prezent pe plan mondial de a se asigura un raport capital propriu/active de cei puțin 8%, băncile comerciale române se află la o mare distanță (tabelul 1).

Tabelul 1

**Ponderea capitalului propriu în totalul activelor
la principalele bănci comerciale***

	dec. 1990	mai 1992
BCR	2,6 (2,6)	2,0 (3,6)
BRD	1,8 (2,4)	3,0 (4,8)
BRCE	3,2 (4,4)	3,1 (5,3)
BA	1,4 (1,9)	1,7 (2,6)

- % -

* Prima cifră este calculată pe baza capitalului statutar, iar a doua pe baza totalului fondurilor proprii ale băncilor.

Sursa: Date preluate de la Banca Națională a României.

Ponderea redusă a capitalului propriu în totalul activelor băncilor comerciale, datorată deci unor condiții istorice, dar agravată ca urmare a inflației, determină creșterea gradului de dependență a băncilor comerciale față de principalii furnizori de resurse bănești - populație, Banca Națională, alții intermediari financiari, și, prin aceasta:

- creșterea costului procurării resurselor bănești; neputând dispune în cantitățile dorite de cele mai ieftine - capitalul propriu -, băncile "cumpără" capitalul de la cei care îl dețin, la un preț mai mult sau mai puțin negociat, care, în general, este mai mare decât costul capitalului propriu;

- limitarea libertății de acțiune a băncilor în acordarea de credite sau în preluarea de participații, care sunt corelate cu dimensiunile capitalului propriu.

Stării de subcapitalizare i se adaugă și obligativitatea menținerii unei rezerve minime pe lângă Banca Națională. Rezerva minimă obligatorie este un element esențial al prudenței bancare, dar și al politicii monetare, ea putând reprezenta în economiile de piață și 25% din totalul depozitelor. În prezent la noi, însă, rezerva minimă este și greu de constituit și nici nu își mai îndeplinește funcția de instrument al politicii monetare cu rol în controlul expansiunii creditului. Aceasta deoarece inflația, făcând total ineficientă mobilizarea disponibilităților bănești pe termen lung, orientează cea mai mare parte a activității bancare spre intermedierea financiară, și nu spre activitatea de depozit.

Intrarea masivă pe piața interbancară a CEC-ului, ca și faptul că acesta practică dobânzi la credite de refinanțare inferioare celor ale Băncii Naționale, explică și creșterea ponderii CEC-ului în totalul creditelor de refinanțare preluate de băncile comerciale.

b) în afară de aspectul prezentat anterior, și alte elemente de politică monetară pot afecta băncile în perioada de inflație.

Astfel, măsuri cu caracter de control sau de fluidizare a fluxurilor financiare din economie pot avea efecte contrare celor scontate, favorizând dezvoltarea unor forme de intermediere financiară în afara sistemului bancar și a supravegherii autorității monetare.

b.1. De exemplu, limitarea operațiunilor cu numerar pentru agenții economici la 50000 lei avea drept scop ținerea sub controla volumului de activitate desfășurată, îndeosebi, de întreprinzătorii privați. Suma însă nu a fost reactualizată, în ciuda creșterii repetate a prețurilor.

Efectul a constat în ocolirea sistematică a instituțiilor bancare de către agenții economici, profitul obținut prin efectuarea de operațiuni cu numerar peste limita permisă fiind superior amenzilor aplicate în caz de descoperire a contravenției.

b.2. Liberalizarea prețurilor și inflația accentuată au dus, în condițiile unei politici monetare restrictive în anul 1991, și la amplificarea arieratelor dintre întreprinderi, care s-au constituit practic într-o piață monetară paralelă.

Măsurile de compensare globală luate ulterior, însoțite de o relaxare a politicii creditului, nu au reușit să asaneze fenomenul care a atins în scurt timp cote superioare celor inițiale. În plus, ele au întărit convingerea agenților economici cu capital de stat - care au făcut obiectul acestor măsuri - că pot persista în practicarea arieratelor, în așteptarea unei noi compensări. Evident, și aceste măsuri au afectat activitatea bancară, prin intermediul căreia s-a desfășurat întregul proces. (Asupra acestor aspecte vom reveni într-un alt paragraf).

c) Inflația alterează, de cele mai multe ori, și imaginea băncii în public. Creșterea dobânzilor și restricțiile în acordarea creditelor fac băncile mai vulnerabile criticilor publicului și mediilor politice.

Astfel, practicarea de către băncile comerciale a unor dobânzi în jurul a 80% a făcut ca agenții economici să transfere practic, în totalitate, nerealizările lor pe seama scumpirii creditului, chiar dacă, în realitate, cheltuielile cu dobânzile au o pondere relativ mică, comparativ cu alte elemente, în costul de producție. Ei ignoră, de asemenea, faptul că rolul notărilor în expansiunea creditului îl are autoritatea monetară și nu băncile, care stat și ele afectate de inflație și care au posibilități restrânse de a influența evoluția masei monetare.

Creșterea dobânzilor și la depozite, cu scopul declarat de a oferi depozenților o dobândă reală pozitivă, nu a fost nici ea în măsură să satisfacă publicul. Astfel, dacă o parte a acestuia este supus iluziilor banilor sau, pur și simplu, nu are nici o altă posibilitate de a-și investi disponibilitățile, cealaltă parte, care compară rata dobânzii cu rata inflației încearcă să-și plaseze resursele în orice alt domeniu decât cel bancar, care să-l ferească de deprecierea monetară. Ca efect, banca este lipsită de importante depozite, iar cererea agregată cunoaște creșteri însemnate, accentuând presiunea inflaționista, în condițiile în care posibilitățile de stimulare a ofertei rămân limitate.

6.1.2. Factorii inflaționiști ce acționează asupra băncilor

Studii de specialitate pun în evidență, deopotrivă, factori care favorizează sau defavorizează băncile.

a) Astfel, se apreciază că banca profită de inflație (în termeni nominali, dacă nu și reali), când inflația antrenează:

- un volum crescut de resurse care permite realizarea de beneficii;
- rate ale dobânzii pentru credite (rate debitoare) mai ridicate care permit o lărgire a marjelor dobânzilor;
- creșterea valorii imobilizărilor.

Primul aspect, s-a manifestat în anii 1990-1991 când a avut loc o importantă creștere a resurselor bănești intermediare de către băncile comerciale.

Astfel, în decembrie 1991, activele băncilor comerciale erau de peste două ori mai mari decât în decembrie 1990, pentru ca, în continuare, în prima parte a acestui an, cic să rămână practic nemodificate (vezi tabelul 2).

În ceea ce privește marjele dobânzii, creșterea nivelului ratei dobânzii a antrenat și o lărgire a acestora, devenită mai evidentă în ultimele luni, când băncile au primit și dreptul de a stabili nivelul dobânzilor (vezi tabelul 2).

În schimb, creșterea valorii imobilizărilor a fost mai puțin importantă, acestea având o pondere redusă în activele băncilor.

b) Băncile sunt defavorizate (în termeni reali, chiar dacă nu întotdeauna, și în termeni nominali), când inflația determină:

- creșterea costurilor depunerilor, ce antrenează o reducere a marjelor dintre dobânzile creditoare și cele debitoare sau existența unor restricții în ceea ce privește stabilirea marjelor între dobânzi;

- ritmuri crescânde ale cheltuielilor de personal, echipamente și clădiri, mai ales când, prețurile serviciilor bancare nu se pot mări în aceeași măsură;
- reducerea valorii reale a activelor monetare care constituie capitalul propriu;
- deteriorarea rapidă a rapoartelor din bilanț, îndeosebi a raportului capital propriu/active;
- creșterea costului, pentru bănci, al măsurilor antiinflaționiste luate de către autoritățile monetare, cum ar fi cele care privesc rezerva minimă obligatorie, plafoanele de credit, controlul calitativ al creditului, ratele de rezervă suplimentare;
- dezvoltarea intermediarilor financiari care nu fac obiectul niciunui control. Fiecare dintre aceste aspecte a avut un anumit impact asupra băncilor românești.

Tabelul 2**Dinamica activelor principalelor bănci comerciale**

dec. 1990 = 100%

	dec. 1991	mai 1992
Total bănci comerciale	213,7	211,8
BCR ^{x)}	283,8	218,7
BRCE ^{x)}	254,6	257,8
BRD ^{x)}	251,8	213,6
BA ^{x)}	231,2	293,0
CEC	96,0	105,0
Bankcoop ^{xx)}	-	110,0
Mindbank ^{xx)}	-	92,0
"Ion Țiriac" ^{xx)}	-	214,0

* Datele cuprind și sumele derulate în cadrul acțiunilor de preluare a pierderilor la datoria publică și de compensare a datoriilor între întreprinderi.

**Mai 1992/dec. 1991.

Sursa: Date preluate de la Banca Națională a României.

Astfel, cerințele de dezvoltare și modernizare ale activității bancare au antrenat cheltuieli sporite pentru deschiderea de noi sedii și dotarea cu echipamente de calcul. Raportul capital/active și așa sub limitele cerute, s-a deteriorat și mai mult în ultimul an, iar o serie de măsuri antiinflaționiste nu au favorizat nici ele, după cum am văzut, activitatea bancară.

Trebuie remarcat însă faptul că, acești factori acționează cu o intensitate diferită de la o țară la alta, de la o perioadă la alta, în funcție de condițiile con-

crete, de măsurile adoptate pentru a combate inflația, de caracteristicile sistemului bancar etc.

Astfel, atunci când inflația este însoțită, cel puțin la început, de politici monetare prea pasive, băncile profită temporar de o creștere rapidă a resurselor, înainte ca factorii adverși să se manifeste. Este ceea ce s-a întâmplat la noi în perioada 1990-1991.

Însă, în țările în care politica monetară a fost mai restrictivă, creșterea inițială a resurselor nu s-a realizat niciodată, sporirea eventuală a depunerilor fiind rezultanta unei inflații prin costuri deja existente.

6.1.3. Inflația și rata dobânzii

Ratele dobânzii sunt principalele prețuri negociate de către instituțiile bancare în mod direct în exercitarea funcției lor fundamentale de intermediari financiari și, indirect, în exercitarea funcției lor monetare, desfășurată de acelea dintre ele care emit titluri de debit acceptate ca mijloc de plată în schimburi de bunuri și servicii pe piață.

Relația dintre inflație și rata dobânzii nu este univocă, ci se bazează pe existența unor raporturi de influență reciprocă, pentru că efectele inflației asupra instituțiilor de credit nu se exercită doar prin intermediu ratelor dobânzii - și, deci, prin influența acesteia asupra cererii și ofertei de credit - ci și prin urmările produse de inflația asupra altor variabile care vizează structura economică, financiară, patrimonială a instituțiilor de credit¹.

Literatura economică oferă numeroase interpretări teoretice ale relației inflație - rata dobânzii, de la punerea în evidență a unei legături directe și de același sens între cele două elemente (efectul Fisher) până la aprecierea că rata nominală a dobânzii este determinată de cererea și oferta de monedă, fără nici o referire la rata inflației (Keynes).

În practica însă, chiar presupunând condiții de piață liberă a creditului, aceste teorii sunt greu de verificat.

Astfel, în SUA, în anumite perioade, se verifica teoria lui Fisher ratele nominale ale dobânzii se corelează cu anticipările inflaționiste. În schimb, în perioadele în care investitorii pot investi nu numai în monedă și în titluri neindexate, ci și în titluri care protejează contra inflației (indexate), se verifica teoria lui Keynes (randamentul titlurilor indexate este determinat de cererea și oferta de monedă).

În general, se apreciază că relația lui Fisher se verifică pentru un număr mai mare de țări, dar acest adevăr este aproape exclusiv în țările cu venituri reduse, în timp ce în țările dezvoltate relația este mult atenuată sau aproape inexistentă.

Raportul dintre rata dobânzii și inflație este diferit înțeles de la o țară la alta. Există astfel situații în care autoritățile monetare încearcă să frâneze infla-

¹ Roberto Ruozi, *Inflazione, risparmio e aziende di credito*, Milano, 1977.

ția și să stimuleze activitatea economică prin impunerea unor restricții în ceea ce privește rata dobânzii. Introducând prevederi care împiedică rate mari ale dobânzii așa-numitele "legi anti-uzură" nu se obțin însă totdeauna efectele scontate.

Astfel, în **Brazilia**, în perioada 1946-1969, rata maximă a dobânzii a fost de 12%, în condițiile în care inflația era mult mai mare. Drept urmare, unele bănci au început să perceapă, respectiv să plătească, dobânzi mult mai mari decât cele legale, fără a le trece în contabilitate. O altă practică, mult mai răspândită, a fost aceea de a solicita diferite comisioane, care au crescut costul efectiv al monedei până la nivelul dorit. De asemenea, a fost introdus și depozitul compensativ, care obliga pe cei care împrumutau să constituie un depozit neproductiv (pentru care nu primeau dobândă), pe lângă bancă.

În **Turcia**, cele mai mari infracțiuni contra legilor anti-uzură au fost comise tot de către băncile comerciale, care au compensat ratele scăzute ale dobânzilor cu comisioane și rezerve sporite, nepermițând reducerea costului creditului. Nefiind stimulate să finanțeze investițiile noi, care implicau riscuri, băncile au preferat debitorii tradiționali, celor noi și creditele pe termen scurt, celor pe termen lung și mediu.

În **Taiwan**, legile anti-uzură aplicate pe o perioadă lungă, nu au reușit să reducă costurile de producție ale întreprinderilor, cum ar fi trebuit să se întâmple în intenția legiuitorului. Dimpotrivă a crescut costul împrumuturilor, piața creditului deplasându-se spre operatori privați, care nu respecta legile financiare. Anularea acestei legi a fost privită ca o măsură majoră, care să consimtă relansarea structurală și funcțională a pieței creditului.

Pe experiențe de tipul Taiwanului se bazează în bună parte și tezele care văd în **creșterea** ratei dobânzii cel mai bun mijloc pentru; stimularea economisirii, extinderea monetizării economiei, finanțarea investițiilor pentru dezvoltare, combaterea inflației.

De exemplu, în **Italia** s-au practicat și se mai practică încă rate înalte ale dobânzii (10%), comparativ cu ale altor țări occidentale, uneori chiar mai mari pentru depunerile la vedere decât pentru depunerile pe termen mediu și lung. Explicația trebuie căutată atât în necesitatea de a asigura rate reale pozitive, cât și în încercarea de a limita capitalului în exterior.

În ceea ce privește **România**, putem distinge, după decembrie 1989, două perioade care prezintă caracteristici diferite din punct de vedere al raportului inflație - rata dobânzii. Astfel, în 1990 și în trimestrul I 1991, rata dobânzii s-a modificat doar cu câteva procente, situându-se sub 10% (vezi tabelul 3), în timp ce inflația a depășit 200%, în aprilie 1991, față de octombrie 1990. Aceasta a făcut ca rata reală a dobânzii să fie puternic negativă.

După aprilie 1991 și până în a doua jumătate a anului 1992, creșterea progresivă a ratei dobânzii de refinanțare, până la 80%, nu a permis Băncii Naționale atingerea obiectivului propus - de asigurare a unei rate reale pozitive, inflația înregistrând în continuare ritmuri de peste 10% lunar.

Tabelul 3

Evoluția dobânzilor dec. 1990-mai 1992

	dec. 1990	dec. 1991	ian.-apr. 1992	mai 1992
I. Dobânzi la depozite				
A. Acordate de CEC				
a) Populației				
- depuneri la termen	5	10	25	50
- depuneri la vedere	3	6	18	18
b) Ministerul Muncii, pentru fondul pensiei suplimentare				
	-	5	109	25
B. Acordate de BNR				
- la fondul de șomaj	-	10	10	64
- la rezervele minime obligatorii	3,5	7	12	12
II. Dobânzi la credite				
A. Percepute de BNR la refinanțarea băncilor comerciale (egale pe termen scurt și lung)				
	3	18	28	65
B. Percepute de CEC la credite de refinanțare				
	3,55	9	22	65
C. Percepute de bănci comerciale (dobândă medie)				
	7	16	31,5	74

Sursa: Date de la Banca Națională a României.

Plafoanele impuse creditului bancar și dobânzile reduse practicate în prima perioadă nu au contribuit la relansarea economică.

În lipsa unor măsuri serioase de stimulare a economisirii, a căror necesitate o semnalăm în urmă cu un an¹, disponibilitățile bănești ale populației și ale agenților economici au început să ocolească intermediarii financiari, preferându-se unei dobânzi modeste, valori materiale care protejează mai bine de inflație. S-a accentuat astfel presiunea cererii asupra ofertei de bunuri contribuind, alături de alți factori, în condițiile liberalizării progresive a prețurilor, la creșterea exponențială a inflației.

În cea de a doua perioadă, și, îndeosebi în 1992, creșterea accentuată a inflației s-a datorat în primul rând unificării cursurilor de schimb și introducerii, în noiembrie 1991, a convertibilității interne limitate. În schimb, politica austeră

¹ Vezi studiul: *Instrumente economice pentru stimularea economisirii și transformării economiilor în capital*, ICRISI, 1991.

adoptată în domeniul veniturilor, care au evoluat în ritm inferior inflației, a avut o contribuție mai redusă¹.

Prin urmare, se poate aprecia că, dacă inflația și expectativele inflaționiste și-au pus amprenta în mod semnificativ asupra ratei dobânzii, începând cu trimestrul II 1991, în schimb, rata dobânzii, îndeosebi începând cu trimestrul II 1992, nu a avut o reală influență asupra evoluției inflației, în intervalul mai-august 1992 rata inflației nedeșăind 5,0% pe lună.

Efectele ratelor mari ale dobânzii, ca și ale inflației, sunt diferite, de la un sector la altul, de la o activitate la alta. Pentru a împiedica acumularea unor tendințe negative în domenii pe care le consideră importante, pentru progresul economic și social, statul are însă la dispoziție instrumente, prin care poate compensa efectele negative decurgând din nivelul înalt al dobânzilor. Edificatoare este, în acest sens, măsura luată de Guvern de a se acorda credite agriculturii cu dobânzi mult sub nivelul pieței (15%), diferența de dobândă fiind preluată la bugetul statului, precum și de a sprijini exportul, prin garantarea și creditarea preferențială (cu dobândă de 20-40%).

6.2. Comportamentul sistemului bancar în România

Acest comportament trebuie analizat pe cele două nivele ale sistemului bancar: Banca Națională, în calitatea sa de bancă centrată și organ unic de emisiune stabilește și conduce politica monetară, de credit, valutară și de plăți externe și realizează supravegherea tuturor societăților bancare și băncile comerciale.

6.2.1. Banca Națională

Politica monetară și de credit a Băncii Naționale este, în general, prudentă și îndreptată către crearea premiselor necesare trecerii la utilizarea mai intensă a instrumentelor specifice economiei de piață. În același timp, politica monetară și de credit trebuie să se adapteze noilor situații ce nu puteau fi anticipate.

În condițiile în care asigurarea stabilității prețurilor (deci, combaterea inflației) constituie obiectivul Băncii Naționale, chiar dacă nedeclarat ca atare, măsurile concrete în domeniul monetar și de credit adoptate de Banca Națională au vizat următoarele direcții principale:

1. limitarea creșterii lichidității (masei monetare);
2. modelarea mecanismului de refinanțare interbancară;
3. adoptarea unei politici în domeniul dobânzilor m vederea transformării acestora într-un instrument efectiv de control monetar indirect.

¹ Astfel, potrivit unor estimări făcute în cadrul Ministerului Economiei și Finanțelor, în prima jumătate a anului 1992, 53% din creșterea prețurilor s-a datorat cursului de schimb, 24% a reprezentat efectul creșterii prin indexare a salariilor, iar alți factori, printre care tendințele monopoliste și modificarea dobânzilor bancare au contribuit cu 23%.

1. Controlul creșterii masei monetare

La sfârșitul anului 1990, economia românească se confruntă cu un exces de lichiditate. La aceasta contribuiau atât acumulările bănești ale populației ce nu aveau acoperire în bunuri și servicii decât în proporție de 9% - cât și volumul foarte ridicat al creditului din economie - care nu a încetat să crească, deși producția a scăzut.

Pentru a limita creșterea masei monetare în 1991 (stimulată în prima etapă de liberalizare a prețurilor - septembrie 1990 și de cele prevăzute pe 1991), Banca Națională a menținut măsurile de control direct al creșterii creditului. Astfel, în perioada ianuarie-septembrie 1991 s-au utilizat plafoane de credite pe fiecare societate bancară pentru a limita creșterea creditelor și a masei monetare. Aceasta s-a realizat prin implementarea mecanismului de refinanțare a Băncii Naționale. Cu toate imperfecțiunile sale, mecanismul și-a dovedit utilitatea în primele 3 trimestre ale anului 1991, când creșterea masei monetare a fost de 17% (față de 15% cât își propusese Banca Națională pe anul 1991).

În urma relaxării temporare a plafoanelor de credite și ca efect al unificării cursului valutar, la sfârșitul lunii noiembrie 1991, creșterea masei monetare era de 16,8% față de 1990.

2. Mecanismul de refinanțare bancară se realizează pe trei direcții:

a) Renunțarea la poziția de monopol a Băncii Naționale, de unic furnizor de resurse bănești și de unic plasament al excesului de lichiditate al băncilor. Astfel, s-a dat posibilitatea băncilor să-și plaseze direct resursele suplimentare pe piața interbancară. Principalul beneficiar a fost CEC-ul (care deține cea mai mare parte a economiilor populației).

b) Modificarea procedurii tehnice de acordare a creditelor de refinanțare de la Banca Națională (de la creditarea prin intermediul sucursalelor teritoriale ale Băncii Naționale s-a trecut la o creditare centralizată, care permite exercitarea unui control eficient al masei monetare).

c) Eliminarea din practica Băncii Naționale, a procedurilor de refinanțare specială. Cele 3 tipuri de credite de refinanțare care pot fi acordate de Banca Națională, potrivit noului regulament (ret. 91) stat:

- linia de credit. Se acordă pe o perioadă de până la 90 de zile, cu dobândă stabilită de Banca Națională;
- creditul de licitație. Rata dobânzii se stabilește prin mecanismul cererii și ofertei. Este o măsură larg utilizată de băncile centrale și se preconizează a deveni cel mai important instrument de creditare;
- creditul pe termen fix. Este un instrument de ultimă instanță, acordat doar în situații deosebite, în condiții restrictive și la costuri penalizatoare.

3. Politica ratei dobânzii

În cadrul politicii monetare Banca Națională are ca obiectiv atingerea unei rate reale pozitive, obiectiv nerealizat în 1991, nici la începutul lui 1992, ci doar temporar fa mai 1992.

Se urmărește prin aceasta creșterea gradului de atractivitate pentru acumulări interne, din partea populației și a agenților economici

Efectele, îndeosebi în ceea ce privește economiile populației, nu au fost cele scontate, din mai multe cauze.

Astfel, ca urmare a reducerii puterii de cumpărare, cât și a apariției unor plasamente mai atractive, economiile populației la CEC au scăzut cu 3 mld. lei în primele 4 luni ale anului, și tot cu 3 mld. în perioada 1 ianuarie 1991 -1 noiembrie 1991.

Pe de altă parte nemajorarea de către CEC a dobânzilor în depozite (pe motivul unor dificultăți de ordin tehnic ce împiedică creșterea dobânzilor de mai multe ori pe an) a favorizat retrageri și opțiuni pentru alte plasamente (exemplu – certificate de depozit).

Efectul favorabil al majorării ratelor dobânzii la CEC s-a observat în mai 1992 -+4,4 mld. lei față de luna precedentă.

Nivelele descurajante ale prețurilor au dus și la o anumită slăbire a presiunii cererii față de ofertă, acoperirea cu mărfuri a economiei înregistrând o anumită îmbunătățire.

6.2.2. Comportamentul băncilor comerciale

Principalele elemente care caracterizează starea actuală a băncilor comerciale românești sau care își pun amprenta asupra activității și a modului în care acestea reacționează la mediul inflaționist actual sunt:

1. gradul redus de capitalizare a băncilor (vezi tabelul 4a);
2. gradul ridicat de expunere potențială a băncilor comerciale față de agenții economici nebancați cărora li s-au acordat credite cu mult peste limitele permise de regulile de prudență bancară (multe dintre ele fiind moștenite din trecut). De exemplu, Combinatul Siderurgic Galați avea în trimestrul I 1992 credite de la BCR de 25 mld. lei, adică de 2 ori mai mari decât capitalul social al băncii în momentul respectiv. Este evident că un eventual faliment al Combinatului ar antrena falimentul BCR și ar crea probleme și creditorilor BCR: CEC, ADAS, BNR;
3. dimensiunile reduse ale activității de depozit a băncilor comerciale, activitate în care practic CEC-ul deține monopolul. Faptul că, băncile comerciale nu aveau înainte dreptul de a întreține relații cu populația și-a pus amprenta asupra acestui aspect, iar încercările prezente de a atrage depozitarii, inclusiv introducerea unor noi forme de economisire, de tipul certificatelor de depozit ale BCR, care oferă dobânzi mai mari decât ale CEC-ului, nu au obținut rezultate semnificative. Explicația trebuie căutată, în primul rând, în gradul redus de acomodare a publicului cu noile instituții bancare și cu facilitățile, pe care le oferă acestea, în publicitatea redusă care se face, în lipsa unor acțiuni eficiente de "educare" a populației în acest sens și, nu în ultimul rând, în

subdimensionarea rețelei bancare care face dificil contactul publicului cu alte agenții bancare în afara celor ale CEC-ului;

Tabelul 4a

Sursa fondurilor care constituie pasivul băncilor comerciale

	BCR			BRCE			BRD			AGROBANK			MINDBANK		
	Dec. 90	Dec. 91	Mai 92	Dec. 90	Dec. 91	Mai 92	Dec. 90	Dec. 91	Mai 92	Dec. 90	Dec. 91	Mai 92	Dec. 90	Dec. 91	Mai 92
PASIV	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13		
PASIVE EXTERNE	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100		
Pasive externe pe termen scurt	0,07	0,09	0,11	34,4	30,3	29,3	-	-	-	0,2	0,7	1,3	-		
în valute	0,01	0,04	0,11	34,4	26,3	24,7	-	-	-	-	-	-	-		
convertibile	0,0	0,03	0,09	3,0	5,6	4,3	-	-	-	-	-	-	-		
PASIVE INTERNE	99,9	99,9	99,8	65,6	69,6	70,6	100	100	100	99,9	99,3	98,7	100		
Depozite ale clienților	30,9	32,0	45,1	13,4	40,3	40,7	27,7	34,8	42,5	15,3	24,7	28,3	0,2		
Depozite la vedere															
- în lei	21,8	21,0	21,2	3,2	34,9	31,5	3,9	22,7	20,4	8,7			0,2		
- ale regiilor autonome	15,3			3,2	34,9	0,6	3,9	1,5	-	8,6			-		
- ale societăților comerciale	6,5	8,1	16,9	8,5	-	-	-	18,0	19,6				0,1		
din care:															
- integral cu capital particular	6,5	2,1	3,7	-	-	-	-	-	-						
Depozite la termen															
în lei	-	0,4	1,2	-	-	-	-	-	-				-		
- ale populației	0,2	0,2	-	-	-	-	-	1,5	-	-	-	-	-		
Depozite la vedere															
în valute neconvertibile	-	0,5	1,9	8,4	4,4	5,7	-	-	3,2	-	1,5	3,2	0,1		

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
- ale regiilor autonome	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Depozite pentru investiții	0,1	1,5	1,3	-	-	-	23,8	6,3	9,9	3,4	-	-	-
- ale regiilor autonome	0,1	-	-	-	-	-	23,2	-	-	3,4	-	-	-
- ale societăților comerciale	-	-	-	-	-	-	0,5	-	-	-	-	-	-
PASIVE													
INTERBANCARE	66,2	38,5	40,9	37,6	3,5	8,9	67,2	26,7	43,4	80,1	67,3	65,0	-
- împrumut de la BN	68,6	-	-	37,3	-	-	58,9	-	-	72,7	-	-	-
- împrumut de la CEC	-	-	-	-	-	-	8,3	-	-	1,9	-	-	-
- depozite la CEC	27,5	-	-	-	-	-	-5,4-	-	-	-	-	-	-
- fonduri proprii	2,5	2,5	3,9	4,4	4,5	5,3	2,3	3,4	4,7	1,8	2,5	2,6	39,4
- capital statutar	2,5	2,5	2,0	3,2	3,2	3,2	1,7	-	-	1,4	-	-	39,4
din care:													
- în valute convertibile	-	-	-	2,1	-	-	0,1	-	-	0,5	-	-	-
- fond de rezervă	-	-	-	1,2	-	-	0,6	-	-	0,5	-	-	-
- fond de risc	-	-	-	-	-	-	0,6--	-	-	-	-	-	-
- ale regiilor autonome	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Depozite pentru investiții	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- ale regiilor autonome	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- ale societăților comerciale	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PASIVE													
INTERBANCARE	-	42,1	36,8	-	0,6	0,03	-	38,2	-	38,2	-	-	-

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
- împrumut de la BN		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- împrumut de la CEC		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- depozite la CEC		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- fonduri proprii	13,3	15,2	-	5,0	6,0	1,4	-	-	-	23,0	15,3	-	-
Capital statutar													
din care:													
- în valute													
- convertibile													
- fond de rezervă													
- fonde de risc													

Sursă: Date preluate și prelucrate de la BNR.

4. insuficiența bazei materiale, care frânează dezvoltarea și diversificarea activităților băncilor comerciale și care se concretizează în:
 - subdimensionarea rețelei bancare. În timp ce în țările cu economie de piață există o agenție la 1000 persoane, la noi există una, la 7000-10000 persoane, inclusiv agențiile CEC. Fără acestea din urmă, ar fi o agenție bancară la 30000-40000 persoane, dacă principalele 4 bănci comerciale au, în general, o filială în orașe, celelalte, de abia, dacă au una în capitalele de județ;
 - slaba dotare cu echipamente de calcul, care determină desfășurarea într-un ritm lent a operațiunilor bancare și împiedică diversificarea lor;
5. avalanșa de clientelă din ultimii doi ani care a surprins băncile nepregătite în ceea ce privește: dotarea tehnică și cu personal, capacitatea de a face analize de bonitate clienților care solicită credite, capacitatea de a se adapta la un regim de clientelă fluctuantă;
6. grevarea activelor principalelor bănci comerciale cu un volum însemnat de credite neperformante și de compensare;
7. dificultățile înregistrate la nivelul agenților economici și care își pun amprenta asupra activității bancare:
 - subcapitalizarea întreprinderilor (ponderea capitalului propriu a scăzut de la 32% în 1990 la 10% în 1992);
 - existența unui număr mare de întreprinderi create în ultimii ani care în virtutea reglementărilor legale din acea perioadă nu mai dispunea de fonduri proprii;
 - lipsa de înțelegere a fenomenului financiar la nivel de întreprindere care a făcut, între altele, ca agenții economici eu capital de stat să apeleze la sursa de finanțare cea mai ieftină pentru ei, dar cea mai dăunătoare pentru economie - arieratele;
8. inexistența instrumentelor de credit comercial (cambie, trată, bilet de ordin) care împiedică fluidizarea operațiunilor bancare;
9. nu în ultimul rând, o serie de elemente de politică monetară și de reglementare a activității bancare: creșterea ratei dobânzii de refinanțare, introducerea unor plafoane de credite, a regulamentelor privind: rezerva minimă obligatorie, decontările interbancare, mecanismele de refinanțare etc. Toate aceste reglementări au fost necesare pentru a crea mecanismele pieței în domeniul bancar. Introducerea lor s-a realizat însă pe fondul unei stări de subcapitalizare, atât a băncilor, cit și a întreprinderilor, astfel încât eficiența lor nu a fost cea scontată.

Elementele prezentate nu se constituie în factori izolați, ci de cele mai multe ori, se află într-o relație de interdependență și acționează în mod concomitent asupra băncilor, determinând comportamentul acestora.

Astfel, dimensiunile reduse ale capitalului propriu al băncilor ca și ale depozitelor atrase de către bănci (dintre care cea mai mare parte stat depozite la vedere) au drept efecte:

- amplificarea creditării pe termen scurt, în defavoarea, celei pe termen mediu și lung, cu implicații nefavorabile asupra procesului investițional. Banca va prefera să acorde credite pe termen scurt, deci pentru activități curente, deoarece are mai mari garanții de recuperare a acestora decât a creditelor pe termen lung. Rambursarea acestora din urmă este condiționată nu numai de succesul activității investiționale, ci și de capacitatea debitorului de a face rață unor dobânzi foarte mari, a căror evoluție viitoare nu este deocamdată previzibilă;
- creditarea în continuare a unor agenți economici neeficienți și deja îndatorați, în speranța recuperării creditelor anterioare sau pentru a evita falimentul acestora, care ar avea consecințe mult mai complexe;
- finanțarea cu precădere de pe piața interbancară, în special de la Banca Națională și CEC, ceea ce afectează negativ costul resurselor bănești pe care băncile le pot pune la dispoziția clientelei. Se remarcă însă, începînd cu trimestrul II 1992, o reducere în valoare absolută a împrumuturilor de refinanțare de la Banca Națională, pe măsură ce aceasta a ridicat rata dobânzii, concomitent cu o ușoară creștere a împrumuturilor acordate de CEC (vezi tabelul 4 b).

Dificultăților inerente li s-au contrapus, în unele cazuri de către bănci, soluții la limita sau în afara legalității, ceea ce a atras intervenția autorității monetare.

Astfel, în cazul depășirii plafoanelor de credit aprobate de Banca Națională, amenzile aplicate au fost superioare dobânzilor percepute de banca în cauză.

Un alt fenomen întâlnit a fost acela al întârzierii decontării documentelor de piață față de alte bănci, operațiune prin care banca în cauză își putea procura pe termen scurt un volum important de resurse bănești, în mod gratuit. Amenzile aplicate în cazul descoperirii legalității fiind net inferioare profiturilor obținute de bancă prin utilizarea capitalului respectiv, a fost necesară introducerea unui nou regulament privind decontările interbancare (începînd cu iulie 1992).

Pe fondul inflației susținute și al majorării dobânzilor, în luna mai, se constată de asemenea și o restrângere a cererii de credite. Aceasta se concretizează în:

- reducerea cererii de credite din partea sectorului privat;
- reducerea la valoarea reală, deci corectată cu rata inflației, a creditelor acordate societăților comerciale cu capital de stat, chiar dacă la valoarea nominală acestea au crescut! Aceasta s-a datorat mai puțin creșterii ratei dobânzii, cât faptului că agenții economici preferă soluția arieratelor, care nu costă nimic, în locul creditelor.

[illegible]

³⁾ mai 1992/dec. 1991.

Ponderează redusă a pasivelor interbancare în cazul BRCE se explică prin natura activităţii acestei bănci, care şi procură o parte însemnată de resurse băneşti de pe piaţa externă.

De altfel, controlul sever al expansiunii creditului intern până în octombrie 1991, ca și sporirea succesivă a ratei dobânzii de refinanțare, în primele luni ale anului 1992, au făcut ca, pe ansamblu, volumul creditului intern să nu sporească, în perioada analizată, decât de două ori, într-un ritm inferior de câteva ori celui al inflației. Faptul că, în primele 5 luni ale anului 1992, s-a înregistrat

chiar o scădere a creditelor bancare (cu 100 mld. lei) trebuie corelată fosă și cu efectele deblocării prin compensare a plăților restante din economie și ale acțiunii BNR, consumată în luna februarie, de a steriliza cea mai mare parte a lichidităților injectate în economie cu ocazia compensării.

6.2.3. Impactul unor măsuri de politică economică asupra sistemului financiar-bancar

În ultimii doi ani politica economică a României a inclus o serie de acțiuni a căror necesitate s-a conturat pe măsura acumulării unor grave dezechilibre și anomalii în desfășurarea proceselor economice. Câteva dintre acestea au implicat și sistemul bancar.

Este vorba în principal de:

1. preluarea de către stat și de către băncile comerciale a pierderilor înregistrate în anii 1989 și 1990 de agenții economici cu capital de stat și a creditelor neperformante;
2. acțiunea de decontare prin compensare a plăților restante din economie.

a) Preluarea de către stat și băncile comerciale a pierderilor înregistrate în anii 1989 și 1990 de agenții economici cu capital de stat și a creditelor bancare neperformante a făcut inițial obiectul unei hotărâri guvernamentale în iulie 1991 (HG nr. 447/1991) pentru ca apoi, în urma unor modificări succesive, să devină lege (Legea nr. 7/1992).

Au făcut obiectul acestei legi (vezi tabelul 5):

- pierderile înregistrate de agenții economici cu capital de stat în anii 1989 și 1990, Rămase neacoperite;
- creditele bancare neperformante acordate pentru investiții;
- creditele bancare acordate pentru exporturile și lucrările de construcții montaj efectuate în anii anteriori în cadrul acordurilor guvernamentale comerciale și de cooperare ale României cu alte țări;
- stocurile de minereuri neferoase neprelucrabile în țară.

Măsura avea drept scop degrevarea situației financiare a unităților respective și prin aceasta, diminuarea volumului blocajului financiar și crearea unor condiții mai bune pentru reducerea costurilor de producție, desfășurarea unei activități rentabile, accelerarea privatizării.

Modalitatea de acțiune a constatat în preluarea în contul datoriei publice a 90% din totalul sumei de 173 mld. lei, restul fiind preluat de băncile comerciale. Până la preluarea efectivă de către stat în contul datoriei publice a celor 90% BNR a fost autorizată să finanțeze băncile comerciale în următoarele condiții: 2/3 din creditul de refinanțare, fără dobândă, 1/3 cu dobândă curentă până la preluarea de către stat Băncile comerciale implicate stat: Banca Comercială Română, Banca Română de Dezvoltare, Banca Agricolă și Banca Română de Comerț Exterior, care au avut drept clienți întreprinderile vizate de această lege (vezi tabelul 6).

Tabelul 5

**Situația pe domenii de activitate a pierderilor preluate de către stat
și băncile comerciale conform Legii nr. 7/1992**

Domenii de activitate	%
1. Pierderile înregistrate în anii 1989 și 1990	48,6
2. Credite pentru investiții devenite neperformante	29,4
din care:	
- Ministerul Industriei	4,8
- Ministerul Comerțului și Turismului	0,1
- Ministerul Lucrărilor Publice și Amenajării Teritoriului	0,6
- Ministerul Agriculturii și Alimentației	13,0
- Ministerul Mediului	0,8
- Județe și Municipiul București	9,7
3. Credite pentru export devenite neperformante	19,5
4. Credite pentru stocuri de produs nemetalifere	2,5

Sursa: Date preluate de în Banca Națională a României.

Tabelul 6

**Situația pe bănci comerciale a pierderilor preluate
conform Legii nr. 7/1992**

Pierderi	Bănci				Total
	BCR	BRD	BA	BRCE	
1. Pierderi înregistrate în anii 1989 și 1990	19,5	6,2	16,2	6,7	48,6
2. Credite pentru investiții devenite neperformante	1,5	10,4	17,5	-	29,4
3. Credite neperformante pentru export	-	-	-	19,5	19,5
4. Credite pentru stocuri de produse nemetalifere	2,5	-	0,02	-	2,5
Total	23,5	16,6	33,7	26,2	100

Sursa: Date preluate de la Banca Națională a României.

În august 1992, acțiunea de preluare era practic încheiată. Situația rezultată este următoarea:

- Partea de 10% din totalul sumei, care revine băncilor comerciale (în funcție de pierderile și datoriile pe care le au clienții lor - întreprinderi cu capital de stat), este practic trecută la capitolul pierderi de către acestea. Deși, teoretic, există șanse de recuperare a unei părți din datorii, băncile par a fi destul de sceptice în acest sens.

- Restul de 90%, preluat în contul datoriei publice, reprezintă, de fapt, un credit acordat statului de Banca Națională pe termen de 4 ani (cu un an garanție) și derulat prin intermediul băncilor comerciale. Pentru 2/3 din credit, rata dobânzii aplicată va fi egală cu rata bonificată de BNR pentru rezerva minimă obligatorie.

Ministerul Economiei și Finanțelor (MEF) va emite pentru fiecare bancă comercială implicată câte un titlu negociabil, în condițiile de dobândă și răscumpărare prevăzute de convenția încheiată în acest sens. Pentru restul de 1/3, se aplică rata dobânzii de piață, iar MEF va emite pentru băncile comerciale un titlu negociabil.

Rambursarea acestor credite și a dobânzilor aferente, ce fac obiectul datoriei publice, se va realiza prin:

- sumele obținute prin reactivarea și rambursarea obligațiilor agenților economici (pentru investiții);
- recuperarea creanțelor externe;
- disponibilități rezultate din acțiunea de reevaluare a stocurilor;
- sume din vânzarea acțiunilor pe care le deține statul la societățile comerciale.

În ceea ce privește băncile, aplicarea acestei legi le-ar afecta de două ori. O dată, prin preluarea de 10% din totalul pierderilor și creditelor neperformante care, datorită perspectivelor limitate de recuperare, fost trecute practic la capitolul pierderi. A doua oară, prin creditarea restului de 90%, în condiții care le fost impuse având, în plus, și obligația, în schimbul unui comision de a urmări reactivarea creditelor neperformante (adică* a modului în care societățile comerciale cărora li s-au preluat creditele neperformante își îndeplinesc obligația de a vărsa în contul statului 50% din fondul de dezvoltare ceea ce în realitate nu se prea realizează).

Dacă avem în vedere că, din totalul activelor băncilor comerciale în cauză, creditele rezultate prin aplicarea acestei legi reprezintă între 7-11%, rezultă că o bună parte din activitatea băncilor ar fi orientată spre gestionarea acestor credite.

Este dificil de apreciat, în prezent, dacă acest lucru va afecta pozitiv sau negativ activitatea băncilor (cu excepția celor 10% care cad în sarcina băncilor). Băncile ar putea reclama îngreunarea activității lor prin obligativitatea urmării noilor credite și a posibilităților lor de rambursare, în condițiile în care dotarea lor tehnică și posibilitățile lor de extindere sunt limitate. În plus, modalitatea de rambursare a acestor credite prin răscumpărarea titlurilor de stat, introduce o notă de necunoscut. Pe de altă parte, nu trebuie neglijat faptul că,

după doi ani de activitate ca societăți comerciale, băncile au obținut profituri însemnate, care le-ar da posibilitatea de a suporta chiar o parte mai mare din aceste pierderi, fapt care ar degreva datoria publică de o sumă însemnată. Statul, ca unic acționar al acestor bănci ar putea reclama acest lucru.

În practică, însă; la numai câteva luni de la adoptarea legii, deja se pune problema preluării la datoria publică și a celor 10% care inițial fuseseră trecute în sarcina băncilor.

În lipsa unor condiții reale ale economiei de piață băncile vor privi în continuare în mod pasiv aceasta problemă - ele fiind doar executorii unei înțelegeri dintre MEF și BNR.

O realitate rămâne, însă, sporirea datoriei publice și emiterea titlurilor de stat, elemente de natură inflaționistă. În mod indirect, prin pasivitatea lor, prin lipsa de implicare în urmărirea activității clienților - care își poate găsi numeroase justificări, de la lipsa personalului specializat la centralizarea încă excesivă a deciziilor în diferitele laturi ale activității bancare - băncile vor contribui la accentuarea inflației, contribuția lor la recuperarea unor credite sau la redresarea economică a clienților fiind probabil minimă.

b) Acțiunea de compensare globală a plăților restante în economie a avut drept scop deblocarea sistemului de plăți dintre întreprinderi, afectat de acumularea rapidă a arieratelor, ca efect al slabei discipline financiare, a incapacității agenților economici de a se adapta clienților pieței și politicii monetare strânse.

Arieratele neputând fi lichidate decât parțial prin compensare - și datorită întârzierii cu care aceasta măsură a fost luată, față de o necesitate devenită evidentă cu mult timp înainte - acțiunea a continuat prin acordarea de credite de compensare, agenților economici, de către bănci, în scopul achitării plăților restante. Acțiunea a început în decembrie 1991, rambursarea creditelor fiind prevăzută pe o perioadă de 6 luni, februarie-iulie 1992. Situațiile rezultate în urma acestor măsuri, care au implicat și băncile, au fost diverse și contradictorii.

- Băncile au avut de efectuat un volum imens de muncă, pentru rezolvarea operațiilor de decontare.
- Lipsa de fermitate a legiuitorului în ceea ce privește acoperirea cu garanții a creditelor acordate, a făcut ca o parte din acestea să nu poată fi rambursate la termenele stabilite. Astfel, reglementările legale prevedeau garantarea creditelor de către stat și cu bunurile mobile și imobile ale agenților economici. Ambiguitatea textului legii este menținută și de normele privind modul de urmărire a rambursării acestor credite. "Creditele de compensare nerambursate la scadență devin credite restante. După expirarea termenului de rambursare a ultimei rate, se va trece la executarea silită și dacă aceasta nu se realizează, se va trece la rambursarea lor din fondurile puse la dispoziție de MEF, în cadrul garanției statului".

Efectul: după 5 luni, 9% din creditele scadente nu au fost rambursate, fiind trecute la credite restante (vezi tabelul 7).

Tabelul 7

**Situația pe bănci a creditelor de compensare acordate
și efectiv rambursate, la 30.06.1992**

	Nr. de agenți	Credite acordate din care:		Credite acordate de fiecare
		Credite scadente la 30.06 (y)	Credite rambursate la 30.06 (100-y)	bancă în total credite
BCR	1958	75,1	86,6	68,4
BRD	1231	64,5	80,7	16,9
BA	1711	61,6	120,5	14,5
BANKCOOP și alte bănci	214	84,4	90,4	0,2
Total	5114	71,5	90,6	100

Analiza cauzelor care au determinat creditele restante (aprovizionări excesive de materiale, volum mare de producție neterminată, generată de lansarea în fabricație a unor produse peste necesarul producției contractate; nefinalizarea unor comenzi în termen; creșterea stocului de produse finite și de structuri emise și neîncasate, imposibilitatea finalizării unor investiții finanțate până acum prin alocații bugetare), evidențiază dificultăți în rambursarea și pe viitor a acestor credite.

- O serie de agenți economici, dintre cei cu titluri puternic debitoare, au preferat să nu introducă în bancă toate documentele privind plățile, încrezători în clemența de care organele în drept au dat dovada în ultima vreme.
- La rândul lor, unele bănci au efectuat decontarea acestor documente ca plăți la unitățile debitoare, întârziind însă trecerea lor ca încasări la unitățile cu drepturi de creanțe. În felul acesta, ele au beneficiat în mod gratuit pe termen scurt de importante resurse bănești. Începând cu luna iulie aceasta situație a fost normalizată prin apariția unor reglementări legale care stipulează obligativitatea efectuării decontărilor interbancare în termen de o zi.

Acțiunea de compensare, generoasă în sine, nu a avut efectele scontate. La puține luni după realizarea ei s-a intrat din nou în blocaj financiar, ceea ce a impus în atenția executivului necesitatea introducerii unui nou mecanism de compensare. O eventuala reușită a acestuia ar clarifica o serie de situații și ar induce efecte pozitive la toate nivelurile: Guvern, agenți economici, bănci.

Pentru Guvern, deblocarea plăților ar însemna accelerarea proceselor economice, separarea agenților economici viabili de cei neviabili, dar și posibili-

tatea sporirii veniturilor statului pe seama impozitului pe un profit mai mare; obținerii de întreprinderi în urma lichidării blocajului financiar sau a impozitului pe circulația mărfurilor, care se va accelera.

La nivelul agenților economici, deblocarea ar permite punerea în ordine a gestiunii financiare a întreprinderii, cu evidențierea clară a posibilităților financiare și ar accelera luarea unor decizii hotărâtoare vizând restructurarea, vânzarea de active etc.

La rândul lor, băncile, cu prețul unui volum imens de muncă solicitat de operațiunile de decontare, ar avea, pe de o parte, o imagine clară a situației clienților lor, iar ne de alta, ar beneficia de soldurile bancare creditoare ale unora din clienți, rezultate, în urma efectuării unor plăți, diminuând astfel refinanțarea de la Banca Națională pentru Creditarea curentă.

Capitolul 7

MĂSURI NECESARE PENTRU CONTINUAREA PROCESULUI DE REFORMĂ

Capitolul ultim este destinat conturării principalelor direcții de dezvoltare a reformei economice. Acest lucru îl vom realiza prin expunerea succintă și schematică a concepției generale a unui program de continuare a reformei și a unor măsuri specifice circumscrise principalelor direcții.

I. Concepția generală de-continuare a reformei economice

Obiectiv: Continuarea reformei economice pentru a realiza:

1. revigorarea mecanismului pieței;
2. menținerea sub control a cererii;
3. stimularea ofertei;
4. Integrarea economiei în sistemul diviziunii internaționale a muncii.

Măsuri:

- A - Continuarea măsurilor de stabilizare macroeconomică prin operarea unei schimbări de fond în cadrul acestora: deplasarea accentului de la măsurile de control al cererii agregate, la măsurile specifice de stimulare a ofertei (1993 și următorii doi ani).
- B - Dezvoltarea reformelor sectoriale prin promovarea măsurilor care să determine restructurarea întreprinderilor (4 ani și mai mult).
- C - Continuarea transformărilor de sistem din perspectiva cerințelor de la punctul B:
 1. Revizuirea unor legi și reglementări actuale din perspectiva integrării, în următorul deceniu, în CEE.
 2. Dezvoltarea sectorului privat, declanșarea privatizării, stimularea și protecția concurenței.
 3. Continuarea liberalizării comerțului exterior și creșterea treptată a expunerii la competiția internațională.
 4. Definirea strategiei de protecție a pieței interne, în corelație cu strategia de restructurare sectorială.
 5. Promovarea unei politici monetare relaxate până la limita negociată în acorduri stand-by.
 6. Implicarea sistemului bancar în rezolvarea problemei arieratelor prin crearea caselor de administrare a netting-ului.
 7. Conceperea politicii fiscale din perspectiva supply-side economics-ului.
 8. Redefinirea politicii veniturilor prin trecerea la indexarea salariului mediu.

9. Reglementarea pieței muncii din perspectiva scopurilor de stimulare a ofertei.
10. Ajustarea sistemului de protecție socială.
11. Continuarea reformei prețurilor prin eliminarea subvențiilor, prin înlăturarea limitării rabatului și a perioadei obligatorii de anunțare a creșterii prețurilor și prin ajustarea sistemului de amortizare.

A. STABILIZAREA

II. Politica monetară

Măsuri:

- a) Controlul creșterii masei monetare în conformitate cu obiectivul propus privind rata inflației fundamentale;
- b) Acomodarea monetară a inflației corective în scopul evitării - m viitor - a unor crize ale creditului;
- c) Orientarea politicii monetare pentru susținerea monedei naționale.

III. Politica fiscală

Obiectiv: Realizarea unei politici fiscale care să stimuleze investițiile și creșterea economică.

Măsuri:

- a) Reducerea și uniformizarea nivelului impozitelor, concomitent cu lărgirea bazei de impozitare (prin eliminarea cazurilor speciale și ale excepțiilor);
- b) Introducerea impozitului pe valoarea adăugată, a impozitului pe venitul personal și pe câștigurile din capital.

IV. Bugetul public

Obiectiv: Întărirea funcției bugetului public de reglare a activității economice.

Măsuri:

- a) Alocarea resurselor bugetare cu prioritate pentru sectorul agricol, investiții în infrastructură, sectorul de ocrotire a sănătății, învățământ, precum și pentru reorganizarea justiției;
- b) Menținerea deficitului în limite acceptabile.

B. REFORMELE SECTORIALE ȘI AJUSTAREA DE SISTEM

V. Restructurarea industriei și a întreprinderilor

1. Restructurarea întreprinderilor

Restructurarea întreprinderilor cu capital majoritar de stat va fi abordată în contextul strategiei privatizării și a dezvoltării sectorului privat. O serie de măsuri pentru creșterea disciplinei financiare vor fi promovate în termen scurt.

Programele de restructurare vor fi sprijinite de către stat prin asistența tehnică necesară și pentru elaborarea unor recomandări cadru, care, în principiu, vor fi concepute cu două orizonturi de timp:

- a) acțiuni pe termen scurt (6-12 luni):

- măsuri pentru menținerea piețelor;
- evaluarea fluxurilor financiare și precizarea perioadei în care fluxurile financiare vor fi negative;
- ajustarea structurii producției și a tehnologiei prin concentrarea eforturilor pe activitatea de bază și cedarea unor activități sau operații (prin leasing etc.) unor echipe de muncitori, și vânzarea activelor neproductive;

b) acțiuni strategice de restructurare:

- evaluarea condițiilor financiare și de performanță;
- analiza condițiilor competitivității (prin compararea producătorilor similari în ceea ce privește dimensiunea pieței, consumurile specifice, avantajele comparative din domeniul calității, barierele de intrare și ieșire;
- elaborarea programului de reducere a costurilor pe căi investiționale sau neinvestiționale;
- programe de îmbunătățire a conducerii și a controlului organizațional.

2. Adoptarea unor măsuri de politică industrială compatibilă cu stabilizarea

Pe plan mondial s-au conturat - în ceea ce privește politica industrială - două optici total diferite și care s-au succedat în timp.

Prima este bazată pe intervenția masivă a statului în economie, în variantele defensivă și ofensivă.

Instrumentele puse în slujba acestei concepții sunt: bariere tarifare și netarifare, subvenții directe și indirecte, acordări de credite cu regim preferențial; scutiri fiscale etc. În România este posibil ca presiunea pentru adoptarea acestei concepții să crească. Dar, fiind bazată pe subvenții masive, o asemenea politică ar perturba programul de stabilizare. De altfel, această concepție nu a mai fost aplicată în țările dezvoltate începând cu anii 1982-1983, subvențiile fiind drastic reduse. În schimb, a crescut protecția netarifară, concomitent cu reducerea nivelului tarifelor. Măsurile netarifare afectau 23% din valoarea importurilor nepetroliere în 18 țări industrializate în 1987, față de 19% în 1981.

Principalele dezavantaje ale adoptării unei asemenea concepții ar fi:

- nu există criterii clare pentru care politica industrială ar trebui să înlocuiască forțele pieței;
- politica industrială în această formă înseamnă mai multă putere pentru guvern, care poate fi transferată grupurilor, nu benevol, ci sub presiune;
- ajutoarele temporare (subvențiile sau protecția tarifară sau netarifară), așa cum a arătat Peter Druker, nu mai pot fi retrase, se sacralizează;
- nu corespunde tendinței de globalizare (internaționalizare) a stimulilor financiari;
- nu este compatibilă cu tendințele de integrare a pieței economice europene;

- nu corespunde orientării actuale a occidentului de a sprijini reforma, în special, prin asistență tehnică și nu prin asistență financiară.

Cea de-a doua concepție pune ca obiectiv fundamental în fața politicii industriale activarea mecanismelor pieței prin realizarea unei mai mari flexibilități microeconomice.

Procesul de "regenerare economică" aliniază instrumente de-a lungul mai multor tendințe:

- de reglementare a piețelor și de stimulare a competiției interne;
- privatizarea și concesionarea (taxele de concesionare reprezintă între 1,5% și 1,7% din PIB, în SUA și Germania);
- reforma fiscală din perspectiva supply-side economics-ului;
- reducerea masivă a subvențiilor;
- acordarea de stimulente pentru export;
- protecția împotriva competiției internaționale a firmelor noi înființate și a celor cu puternice ancore sociale;
- garantarea unor credite;
- garantarea accesului la resurse valutare pe baze competitive.

VI. Privatizarea societăților comerciale cu capital de stat din industrie prin vânzarea de acțiuni

- a) Elaborarea unei metodologii pentru privatizarea rapidă a societăților comerciale cu capital de stat de dimensiuni relativ mici, prin vânzarea acțiunilor către salariații proprii și alte persoane;
- b) Reglementarea condițiilor pentru folosirea certificatelor de proprietate în acțiunea de privatizare a societăților comerciale cu capital de stat de dimensiuni mici, în scopul cumpărării de acțiuni;
- c) înființarea bursei de valori;
- d) Trecerea la un nou stadiu în exercitarea dreptului de proprietate a statului în cazul unităților mari, Ea care procesul de privatizare va dura mai mulți ani, în scopul îmbunătățirii performanțelor acestora și ale diminuării influențelor factorilor politici în conducerea acestora;
- e) Reangajarea conducerii unităților cu capital de stat, la care procesul de privatizare va dura mai mulți ani, pe baza unui contract de management încheiat cu statul;
- f) Dezvoltarea de noi instituții pentru investiții colective, cum ar fi fonduri mutuale, trusturi de investiții etc.

VII. Stimularea dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii și promovarea competiției

- a) Stimularea și protecția concurenței prin lege (reglementări antitrust, eliminarea barierelor de intrare, creștere și ieșire);

- b) Crearea strategiei, politicii și mecanismelor pentru dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii, concomitent cu trecerea la restructurarea întreprinderilor de stat. În acest fel, se asigură un spor de eficacitate a măsurilor neinvestiționale de restructurare a întreprinderilor de stat, prin crearea unui potențial mediu concurențial care va presa pentru accelerarea restructurării;
- c) Crearea unei instituții (Fond, Consorțiu etc.) de garantare a creditelor pentru întreprinderile mici și mijlocii;
- d) Continuarea liberalizării comerțului exterior și creșterea treptată a expunerii la competiția internațională;
- e) Definirea strategiei de protecție a pieței interne în corelație cu strategia de restructurare sectorială;
- f) Utilizarea unui mix al măsurilor de protecție prin rata de schimb, nivelul și structura tarifelor și subvențiilor de exploatare, astfel tacit să nu fie afectat programul de stabilizare macroeconomică și, în același timp, să fie pregătite condițiile intrării în CEE.

VIII. Eliminarea blocajului financiar

- a) Inițierea de măsuri pentru prevenirea formării datoriilor între întreprinderi;
- b) Elaborarea unui program de monitorizare a creditelor și a datoriilor între întreprinderi, care să se bazeze pe:
 - stimularea folosirii instrumentelor financiare care ar permite creșterea vitezei de circulație a banilor, cum ar fi efectele comerciale (trața, biletul de ordin cambian);
 - definirea termenului după care o datorie este considerată plată restantă;
 - instituirea dobânzii asupra "sumelor de primit", atunci când acestea depășesc termenul acceptat ca normal și activează starea de plată restantă;
 - trecerea în proprietate privată a bunurilor imobiliare și a utilajelor (prin vânzarea de active) și crearea posibilității ca veniturile din vânzarea activelor să fie folosite pentru plata datoriilor (creându-se posibilitatea reducerii blocajului financiar);
- c) Crearea unei agenții (guvernamentale sau neguvernamentale) pentru stabilirea și administrarea netting-ului, sau implicarea sistemului bancar în rezolvarea acestei probleme.

IX. Reglementarea pieței muncii

Obiective:

- crearea piețelor în care patronii și angajații să stabilească prin contracte, numărul orelor de muncă, condițiile de muncă și compensațiile;

- crearea instituțiilor care să asigure funcționarea piețelor cu fricțiuni minime, conducerea negocierilor în cadru legal și asigurarea asistenței sociale pentru cei ce nu găsesc ioc de muncă.

Măsuri:

- a) Reducerea subvențiilor pentru a determina conducerile întreprinderilor de stat să ajusteze numărul angajaților pe criterii de profitabilitate;
- b) Elaborarea reglementărilor privind drepturile și obligațiile angajaților și patronilor pentru încetarea ocupării în conformitate cu cerința accelerării restructurării întreprinderilor;
- c) Creșterea mobilității pe piața muncii pe următoarele căi:
 - scurtarea duratei pentru care se acordă indemnizația de șomaj;
 - lansarea de noi programe pentru relansarea ocupării, inclusiv programe de recalificare și orientare a muncitorilor;
 - situarea ajutorului de șomaj sub nivelul salariului minim brut pe economie;
 - standardizarea ajutorului de șomaj între sectoare și profesii;
 - lansarea de programe speciale de recalificare pentru neocupații pe termen lung;
 - trecerea la indexarea salariului mediu pentru a schimba reacția pieței muncii la șocurile temporare și pentru a accelera ajustarea costului cu mina de lucru;
 - elaborarea de scheme pentru pensionări mai devreme, pentru a stimula adaptarea profesională în sectoarele cele mai dinamice din punctul de vedere al schimbărilor tehnice;
 - elaborarea de noi reglementări pentru a lega cauzal mai strâns organizarea grevelor de condițiile dificile de muncă și pentru a stipula votul secret în desemnarea uniunilor sindicale care să negocieze cu guvernul și patronatul.

X. Reconceperea sistemului de protecție socială

- a) Adoptarea unei definiții a nivelului sărăciei și declararea publică a numărului de săraci;
- b) Eliminarea concepției egalitariste în asigurarea protecției sociale; introducerea unei abordări mai nuanțate atât în privința beneficiarului protecției sociale, cât și a modalităților de susținere a acestora;
- c) Asigurarea concordanței între legislația în vigoare în domeniul protecției sociale și resursele financiare necesare transpunerii în practică a acesteia;
- d) Asigurarea unui raport rațional între pensia minimă și cea medie și respectiv între salariul minim și cel mediu;
- e) Dezvoltarea unui program cauzal de asistență socială adresat direct categoriilor defavorizate;

- f) Continuarea corelării prestațiilor bănești prin sistemul asigurărilor sociale și a asistenței sociale cu evoluția prețurilor;
 g) Dezvoltarea unor mecanisme de economisire pentru bătrânețe, inclusiv scheme voluntare de asigurare, reglementate de stat;
 h) Uniformizarea ajutorului de șomaj.

Tipuri de întreprinderi în funcție de potențial	Anexă	
	Situația grea	Competitive
Fălimentare CARACTERISTICI: - necompetitivă - investiții majore nefinalizate - folosirea ineficientă a energiei și materilor prime - lipsa piețelor de desfacere - supradimensionarea personalului - lipsa de interes din partea investitorilor (interni sau externi)	- necompetitivă - situație financiară în curs de deteriorare - piețe de desfacere nesigure - supradimensionarea personalului - inexistența unui interes evident din partea investitorilor (interni sau externi) - cereri repetate de subvenții din partea statului	- potențial competitivă prin restructurări minore - viabilită financiară - piețe potențiale - conducere competentă - nebeneficiară de subvenții de la stat - potențialul investitorilor în viitor (interni și externi) - existența unor investitori (interni sau externi)
MODUL DE CONDUCERE: Restructurarea majoră prin consultanță și determinarea oportunității de continuare sau de stopare a activității OBIECTIVE: - lichidarea rapidă a operațiunilor necompetitive - recalificarea forței de muncă	Asistență substanțială de management pentru a realiza reorganizarea și restructurarea - ajutor pentru restructurare prin reorganizarea renunțarea la activitățile nerentabile	Continuarea politici manageriale care au adus-o în poziție de a fi competitivă - privatizare rapidă prin: - ofertă publică - vânzare - leasing - vânzarea către proprii salariați

LISTA
lucrărilor publicate în colecția
INSTITUTULUI DE ECONOMIE INDUSTRIALĂ
(DIN 1990 INSTITUTUL DE CERCETARE A RELAȚIILOR
INTERRAMURI ȘI A STRUCTURILOR INDUSTRIALE)
“STUDII DE ECONOMIE INDUSTRIALĂ”

1. Resursele energetice pe plan mondial, 1978
2. Perfecționarea relațiilor minister-centrală-întreprindere, 1978
3. Consumul cumulat de resurse energetice pe produs - element de analiză a structurii industriei, 1978
4. Eficiența introducerii și utilizării calculatoarelor de gestiune în organizarea și conducerea unităților industriale, 2 volume, 1979
5. Strategia dezvoltării industriale în România - Lucrările sesiunii științifice din 7 iunie, 1979
6. Probleme economice ale asimilării produselor noi și modernizării celor existente, 1979
7. Determinarea consumului cumulat de resurse primare pe produs, 1979
8. Politici energetice naționale și consumul de energie, 1979
9. Incidența structurii pe ramuri a industriei asupra consumului de resurse, 1979
10. Economia de energie în industria aluminiului, 1979
11. Eficiența economică a utilizării fondurilor fixe - contribuții metodologice, 1979
12. Estimarea cantitativă și structurală a materialelor obținute prin scoaterea din uz a unor bunuri de folosință îndelungată și evidențierea posibilităților de recuperare a acestora de la populație, 1980
13. Evoluția prețurilor internaționale ale principalilor combustibili, 1980
14. Ridicarea nivelului calitativ al activității economice în industrie - Lucrările sesiunii științifice din 7 iunie, 1979, 1980
15. Proiecții privind dezvoltarea economică și energetică pe plan mondial - Studiu documentar, 1980
16. Premise și rezultate ale promovării creației tehnico-științifice românești, 1980
17. Probleme economice ale asimilării produselor noi și modernizării celor existente pe baza concepției proprii, 1980
18. Perfecționarea conducerii și organizării activităților de cercetare și proiectare tehnologică, planificare a producției și desfacere în activitățile industriale, pe baza cunoașterii cerințelor pieței, 1980
19. Probleme ale eficienței economice a autoutilizării, 1980
20. Dezvoltarea în perspectivă a ramurilor industriale, 1980

-
21. Eficiența economică a utilizării și modernizării capacităților de producție ~ mari consumatoare de energie din industria construcțiilor de mașini, 1980
 22. Posibilități de dezvoltare a bazei de materii prime pentru industrie prin recuperarea antalelor textile-încălțăminte, a cauciucului, materialelor plastice și a hârtiei de la populație, 1981
 23. Implicații economice ale modificării randamentelor energetice în extracția petrolului, a cărbunelui și în producerea energiei electrice, 1981
 24. Influența utilizării produselor noi și modernizate asupra indicatorilor economici ai unităților productive beneficiare, 1981
 25. Nivelul tehnic al produselor industriale și progresul economic, 1982
 26. Productivitatea muncii exprimată în unități de timp de muncă și influența dotării tehnice asupra evoluției acesteia, 1982
 27. Evoluția industriei bunurilor de consum în noua etapă a creșterii economice din țara noastră comparativ cu alte țări, 1982
 28. Rolul și perspectivele industriei mici în România, 1982
 29. Investițiile și utilizarea factorilor de bază ai procesului investițional, 1982
 30. Perfecționarea bazei informative privind gospodărirea resurselor materiale și umane în întreprinderile industriale, 1982
 31. Tendințe ale evoluției cantitative și structurale a producției principalelor grupe de produse în ramuri ale industriei grele în țara noastră și pe plan mondial, 1982
 32. Cerințe față de industrie, privind asigurarea agriculturii în perspectivă, cu îngrășăminte, tractoare și mașini agricole, 1983
 33. Elemente de perfecționare a cadrului de relații minister-centrală-întreprinderi pentru creșterea eficienței activității de producție, în condițiile noului mecanism economico-financiar și ale cerințelor modificărilor în structura industriei, 1983
 34. Determinarea evoluției investițiilor în industrie, luând în considerare modificarea nivelului și structurilor producției, precum și creșterea eficienței economice a utilizării fondurilor fixe (aplicații în industria chimică), 1983
 35. Orientări și tendințe în dezvoltarea subramurilor minereurilor metalifere și nemetalifere, 1983
 36. Asigurarea cu resurse minerale și energetice din producția internă, - Programe ale dezvoltării industriei extractive și energetice și ale eforturilor ce le implică, 1983
 37. Orientarea producției industriei chimice, metalurgice și a construcțiilor de mașini în funcție de cerințele economiei luând în considerare creșterea competitivității produselor și posibilităților de specializare și cooperare, 1983
 38. Orientarea producției bunurilor de folosință îndelungată, în funcție de cerințele pieței, luând în considerare creșterea competitivității produselor și posibilitățile de specializare și cooperare, 1984

39. Orientarea producției unor grupe de produse din ramuri ale industriei grea în cincinalul 1986-1990 și în perspectiva anului 2000 - I. Tractoare, mașini agricole, utilaj alimentar și frigorific, 1984

40. Orientarea producției de articole textile în raport cu cerințele pieței și cu posibilitățile de asigurare a materiilor prime de bază, 1984

41. Orientarea producției unor grupe de produse din ramuri ale industriei grele în cincinalul 1986-1990 și în perspectiva anului 2000 - II. Combustibili, lubrefianți și aditivi, carbochimie, îngrășăminte chimice, pesticide, 1984

42. Orientarea producției din industria pielăriei, blănăriei și încălțăminte în raport cu cerințele pieței și cu posibilitățile de asigurare a materiilor prime de bază, 1984

43. Aprecierea nivelului de organizare și conducere a unităților industriale socialiste - Sistem complex de indicatori, 1984

44. Orientarea producției unor grupe de produse din ramuri ale industriei grele în cincinalul 1986-1990 și în perspectiva anului 2000- III. Mașini unelte pentru prelucrarea metalelor, mijloacele tehnicii de calcul electronic, cabluri și conductori electronici, 1984

45. Elemente de perfecționare a cadrului organizatoric și de conducere ale industriei în condițiile modificărilor previzibile ale structurii industriei în perspectivă, 1984

46. Orientarea producției unor grupe de produse din ramuri ale industriei grele în cincinalul 1986-1990 și în perspectiva anului 2000. IV Utilaj petrolier, utilaj minier, utilaj energetic, construcții navale, 1984

47. Contribuția industriei la dezvoltarea unor ramuri ale economiei naționale, 1984

48. Orientarea producției unor grupe de produse din ramuri ale industriei grele în cincinalul 1986-1990 și în perspectiva anului 2000- V. Produse petrochimice de bază, materiale plastice, 1984

49. Orientarea producției unor grupe de produse din ramuri ale industriei grele în cincinalul 1986-1990 și în perspectiva anului 2000 - VI. Țevi de oțel, laminate fine pline și plate, trefilate, 1984

50. Dezvoltarea și diversificarea producției bunurilor chimice de uz individual și creșterea calității și eficienței acestora, 1984

51. Perspectivele dezvoltării industriei de motoare electrice în contextul creșterii competitivității produselor și al diminuării consumului de resurse, 1985

52. Creșterea nivelului tehnic și calitativ al produselor industriei construcțiilor de mașini pe baza intensificării acțiunii factorilor calitativi, 1985

53. Creșterea nivelului tehnic și calitativ al produselor pe baza specializării și cooperării în ramura chimiei, 1985

54. Estimarea principalelor consumuri de resurse materiale și energetice în perspectiva îmbunătățirii structurii industriei la orizonturile anilor 1990 și 2000, 1985

-
55. Creșterea eficienței utilizării capacităților de producție în industrie, 1985
 56. Implicații economice ale valorificării zăcămintelor de resurse minerale și energetice cu conținut scăzut de substanțe utile și condiții dificile de extracție, 1985
 57. Perfecționarea organizării și planificării aprovizionării tehnico-materiale în unitățile industriale, Partea 1, 1985
 58. Probleme actuale ale creșterii productivității muncii în unele ramuri industriale (extracția țițeiului și metalurgia feroasă), 1985
 59. Reducerea costurilor de producție în vederea creșterii eficienței economice în industrie, 1985
 60. Creșterea nivelului tehnic și calitativ al unor grupe de produse reprezentative din ramuri ale industriei grele - Oțeluri aliate, autocamioane, mașini-unelte, combine agricole, combustibili petrolieri, uleiuri și aditivi, 1986
 61. Creșterea eficienței economice și ridicarea nivelului calitativ al producției din industria sticlei, porțelanului și faianței, 1986
 62. Perfecționarea organizării și planificării aprovizionării tehnico-materiale în unitățile industriale, Partea a II-a, 1986
 63. Atragerea în circuitul economic a zăcămintelor minerale cu conținut scăzut de elemente utile și obținerea eficientă a unor resurse regenerabile, 1986
 64. Aspecte ale activităților de cercetare științifică, dezvoltare tehnologică și introducerea progresului tehnic în România și în alte țări - Studiu documentar, 1986
 65. Reducerea costurilor, a consumurilor specifice de materii prime, materiale, combustibili și energie, prin îmbunătățirea utilizării factorilor de producție în vederea creșterii eficienței economice în industrie și în investiții, 1986
 66. Studii și cercetări în domeniul economiei industriale - Sinteze, 1986
 67. Creșterea productivității muncii în unele domenii ale industriei construcțiilor de mașini, 1986
 68. Creșterea nivelului tehnic și calitativ al unor grupe de produse reprezentative din ramuri ale industriei grele, 1987
 69. Fundamentarea eficienței economice a exploatării zăcămintelor de materii prime și energetice cu conținut scăzut de substanțe utile și condiții dificile de extracție, a atragerii în circuitul economic a resurselor regenerabile, 1987
 70. Cerințe ale evoluției în perspectivă a industriei mici și locul acesteia în contextul economico-social național, 1987
 71. Creșterea productivității muncii în unele subramuri ale industriei construcțiilor de mașini și ale industriei extractive în condițiile dezvoltării economice preponderent intensive, 1987
 72. Adâncirea specializării și integrării producției în unități industriale în vederea asigurării creșterii eficienței economice a activității productive, 1987

73. Reducerea costurilor de producție și gospodărirea fondurilor de investiții în vederea creșterii eficienței economice în industrie (cu referire la industria construcțiilor de mașini), 1987

74. Cerințe actuale și de perspectivă ale valorificării superioare a resurselor autohtone de materii prime pentru producția industrială de bunuri de consum, 1988

75. Modernizarea activității productive în ramuri ale industriei grele în vederea creșterii eficienței economice a acestei activități, 1988

76. Modernizarea și flexibilitatea bazei tehnice în vederea creșterii eficienței economice în industrie, 1988

77. Asigurarea structural-calitativă cu forță de muncă a industriei, 1988

78. Fundamentarea eficienței economice a exploatării resurselor naturale, 1988

79. Flexibilizarea sistemelor de organizare a unității

80. Modernizarea și flexibilizarea bazei tehnice de producție în etapa dezvoltării intensive - Factori ai modernizării bazei tehnice, 1989

81. Prelucrarea industrială și valorificarea complexă a masei lemnoase și a altor resurse din silvicultură, 1989

82. Forța de muncă în industrie în condițiile promovării progresului tehnic, 1989

83. Flexibilitatea sistemelor de organizare ale unităților industriale - Partea a II-a, 1989

84. Fundamentarea deciziilor de atragere în circuitul productiv a resurselor naturale, 1989

85. Modernizarea tehnologiilor în vederea creșterii eficienței productive în unele ramuri industriale - Partea I și Partea a II-a, 1989

86. Reducerea impactului proceselor de fabricație din ramurile chimie și metalurgie asupra mediului înconjurător, 1989

87. Specializarea organologică și tehnologică și complementaritatea dimensională a unităților din industria construcțiilor de mașini, 1989

88. Creșterea contribuției industriale la valorificarea superioară a produselor agricole de origine vegetală, 1990

89. Indicatorii de apreciere a oportunității atragem în circuitul economic a unor zăcămintele de substanțe minerale, 1990

90. Asigurarea economiei naționale cu resurse energetice, primare, 1991

91. Restructurarea cadrului de organizare și conducere a industriei, 1991

92. Posibilități de restructurare a capacităților de producție în industrie, în condițiile creșterii autonomiei întreprinderilor, 1991

93. Restructurări în economia națională în vederea creșterii eficienței economice și calității vieții, 1991

94. Reconsiderarea competențelor decizionale la nivel microeconomic - Autonomia întreprinderilor, 1991

-
95. Probleme economice ale atragerii capitalului străin prin investiții directe, 1991
 96. Mecanismul economic în contextul pluralismului proprietății și al autonomiei unităților industriale, 1991
 97. Elemente de fundamentare a restructurării unor ramuri industriale, 1991
 98. Reevaluarea locului și rolului industriei chimice și petrochimice în complexul economiei naționale, 1991
 99. Abordări conceptuale, metodologice și legislative ale protecției mediului înconjurător specific industriei țării noastre, 1991
 100. Resurse energetice pe plan mondial, 1991
 101. Instrumente economice pentru stimularea economiei și a transformării economiilor în capital. O perspectivă instituțională, 1992
 102. Politici de inovare în industriile prelucrătoare, 1992
 103. Politici de adaptare a aparatului productiv al întreprinderii la cererea de produse industriale, 1992
 104. Elemente de fundamentare a politicilor de protecție a mediului în țara noastră și pe plan mondial, 1992
 105. Dezechilibre macroeconomice în perioada de tranziție și modalități de atenuare a acestora, 1992
 106. Condiții de echilibru între producția și crearea de bunuri de consum și modalități de atenuare a acestora, 1992
 107. Forme de asociere a întreprinderilor și relațiile de dependență funcțională în cazul acestora, 1992
 108. Reconsiderarea mecanismului decizional microeconomic în condițiile economiei de piață, 1992
 109. Transformări ale mecanismului economic în condițiile tranziției la economia concurențială, 1992
 110. Gestiunea resurselor naturale și a energiei - concepte și elemente metodologice, 1992
 111. Alternative de asigurare a economiei naționale cu minereuri și energie electrică și termică, 1992
 112. Întreprinderea-agent al economiei de piață, 1992

INDEX DE AUTORI

ANTOHI, Corina, 3 (XXIV)
BĂLĂNESCU, Rodica, 3 (XXIV)
BĂLĂŞESCU, Florin, 3 (XXIV)
BRATU, Ramona, 396 (XXIV)
CHILIAN, Nona, 195 (XXIV)
CROITORU, Lucian, 396 (XXIV)
DAN, Vasile, 195 (XXIV)
DRĂGAN, Cristian, 396 (XXIV)
FARMACHE, Ileana, 396 (XXIV)
FISTUNG, Daniel, 125 (XXIV)
FLOREA, Vladimir, 3 (XXIV)
GROSU, Gica, 396 (XXIV)
ISAIC-MANIU, Ruxandra, 195 (XXIV)

MIHĂILESCU, Olga, 125 (XXIV)
MITRAN, Daniela, 195 (XXIV)
MOLDOVAN, Elena, 3 (XXIV)
NEGOIŢĂ, Adriana, 3 (XXIV)
ODAE, Nicoleta, 125 (XXIV)
PANAITESCU, Constantin, 396 (XXIV)
PĂTRULESCU, Victor, 195 (XXIV)
POPESCU, Valentin, 195 (XXIV)
STAN, Emil, 195 (XXIV)
ULCELUŞĂ, Anișoara, 396 (XXIV)
VANIA, Mariana, 195 (XXIV)
VASILESCU, Camelia, 396 (XXIV)