

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
"COSTIN C. KIRIȚESCU"

TEZAU

Volumul XXXIX



Academia Română

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
"COSTIN C. KIRIȚESCU"

TEZAU

1995

vol. XXXIX



Centrul de Informare
și Documentare Economică
București, România

Editor: Valeriu IOAN-FRANC

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

Culegere text: Mirela AGAPI, Carmen DIȚULESCU

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

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

ISBN 978-973-159-185-8

Apărut 2015

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
"COSTIN C. KIRIȚESCU"

TEZAU

1995

vol. XXXIX



ACADEMIA ROMÂNĂ

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

SUMAR volumul XXXIX

PROBLEME ECONOMICE NR. 37-38/1995	1
<i>UNIUNEA EUROPEANĂ: GENEZA ȘI INSTITUȚIILE SALE</i>	<i>3</i>
1. Preliminarii necesare	7
2. Statele Unite ale Europei - Ascendență ideatică a Uniunii Europene?	8
3. Integrarea europeană: origini și evoluții	13
4. Tratatul de la Roma. Dispozițiile sale generale	18
4.1. Obiective generale	18
4.2. Premise și condiții necesare integrării	19
5. Realizarea pieței comune și transformarea ei în piață unică	21
5.1. Crearea Pieței Comune	21
5.2. Crearea Pieței Unice Europene	30
6. Instituțiile Uniunii Europene	36
6.1. Parlamentul European - organ deliberativ și de control	36
6.2. Consiliul European - autoritate supremă a UE	38
6.3. Consiliul de Miniștri - organ decizional	39
6.4. Comisia Europeană - organ de inițiativă și execuție	41
6.5. Curtea de Justiție Europeană	49
6.6. Curtea de Conturi	50
6.7. Comitetul Economic și Social (CES)	50
6.8. Comitetul Regiunilor (CR)	51
6.9. Consiliul de Asociere (CA)	51
6.10. Comitetul Parlamentar Mixt și de Asociere (CPMA)	51
7. Mecanismul luării deciziilor	53
8. Mecanismul de finanțare a Uniunii Europene	55
8.1. Formarea veniturilor	55
8.2. Evoluția cheltuielilor comunitare	59
Bibliografie	68

PROBLEME ECONOMICE NR. 39/1995	71
<i>EXPORTURILE ȘI DECLARAȚIILE DE ÎNCASARE VALUTARĂ</i>	73
A. PIAȚA EXPORTURILOR ȘI RISCUL DE NEPLATĂ	77
B. DECLARAȚIILE DE ÎNCASARE VALUTARĂ	82
C. CERINȚE LEGISLATIVE	85
D. PROCESUL DE URMĂRIRE A EXPORTURILOR	102
ANEXA	104
COMPLETAREA FORMULARELOR DIV.	104
PROBLEME ECONOMICE NR. 40/1995	107
<i>POPULAȚIA RURALĂ ÎN TRANZIȚIE - SCHIMBARE ȘI CONTINUITATE</i>	109
INTRODUCERE	113
CARACTERISTICI DEMOSOCIALE ALE GOSPODĂRIEI RURALE	114
Dimensiunea funciară a gospodăriei rurale	117
Șefii gospodăriilor rurale	118
ATITUDINI ȘI OPINII	122
PERCEPEREA SCHIMBĂRII	127
BIBLIOGRAFIE	130
PROBLEME ECONOMICE NR. 41/1995	131
<i>REFORMELE ECONOMICE ÎN ȚĂRILE EUROPEI CENTRALE ȘI DE EST</i>	
<i>- PROBLEME ALE PROPRIETĂȚII ȘI PRIVATIZĂRII ÎN UNGARIA</i>	133
1. TRANZIȚIA ÎN ECONOMIA UNGARIEI. CADRUL LEGISLATIV	137
1.1. Dificultăți și perspective în economia Ungariei	137
1.2. Măsuri legislative în procesul de tranziție	139
1.3. Experiența Ungariei în privința procedurilor legii falimentului	141
2. EVOLUȚII ALE PRIVATIZĂRII ȘI EFECTE ÎNREGISTRATE ÎN PERIOADA TRANZIȚIEI	146
2.1. Caracteristici și abordări noi ale privatizării în Ungaria	148

2.2. Concluzii	153
3. DEZVOLTAREA SECTORULUI PRIVAT ÎN INDUSTRIE	155
3.1. Cauze ale încetirii procesului de privatizare	160
3.2. Mediul de afaceri. Aspecte favorabile și nefavorabile	163
4. PRIVATIZAREA ÎN OPINIA PUBLICĂ DIN UNGARIA	168
Surse bibliografice.....	178
PROBLEME ECONOMICE NR. 42/1995	179
<i>POSSIBILITĂȚI DE FINANȚARE A MODERNIZĂRII INFRASTRUCTURII TRANSPORTURILOR</i>	<i>181</i>
INTRODUCERE.....	185
1. CARACTERISTICI ALE INFRASTRUCTURII TRANSPORTURILOR	186
2. TRĂSĂTURI ALE INVESTIȚIILOR	190
3. RESURSE INTERNE DE FINANȚARE A MODERNIZĂRII REȚELEI DE TRANSPORT	193
3.1. Necesități ale alinierii rețelei naționale de transport la cerințele europene	193
3.2. Acoperirea costurilor infrastructurii rutiere.....	196
4. RESTRICȚII ÎN ATRAGEREA UNOR FONDURI EXTERNE.....	204
5. CONCLUZII	208
PROBLEME ECONOMICE NR. 43/1995	211
<i>TEORIA COSTURILOR COMPARATIVE ÎN GÂNDIREA ECONOMICĂ ROMÂNEASCĂ DE LA MIHAI EMINESCU LA MIHAIL MANOILESCU. GÂNDIREA ECONOMICĂ A LUI VIRGIL MADGEARU. GÂNDIREA ECONOMICĂ A OMULUI POLITIC NICOLAE TITULESCU</i>	<i>213</i>
TEORIA COSTURILOR COMPARATIVE ÎN GÂNDIREA ECONOMICĂ. ROMÂNEASCĂ DE LA MIHAI EMINESCU LA MIHAIL MANOILESCU	217
GÂNDIREA ECONOMICĂ A LUI VIRGIL MADGEARU	225
GÂNDIREA ECONOMICĂ A OMULUI POLITIC NICOLAE TITULESCU	231

PROBLEME ECONOMICE NR. 44/1995 237

REFORMELE ECONOMICE ÎN ȚĂRILE EUROPEI CENTRALE ȘI DE EST.
PROBLEME ALE PROPRIETĂȚII ȘI PRIVATIZĂRII ÎN FEDERAȚIA RUSĂ 239

INTRODUCERE 243

1. EVOLUȚIA PROGRAMELOR DE REFORMĂ 245

2. PRIVATIZAREA ÎN FEDERAȚIA RUSĂ 247

3. CINE SUNT DE FAPT CEI MAI MARI DEȚINĂTORI DE ACȚIUNI 257

4. PROGRESSELE ÎN PROCESUL MICII PRIVATIZĂRI 265

BIBLIOGRAFIE 266

PROBLEME ECONOMICE NR. 45-46/1995 269

EVALUAREA PERCEPȚIEI AUTORITĂȚILOR PUBLICE ȘI SERVICIILOR SOCIALE - ANCHETĂ NAȚIONALĂ: IULIE-AUGUST 1995 271

ASPECTE METODOLOGICE 275

EȘANTIONUL INVESTIGAT 280

REZULTATELE CERCETĂRII 282

Așteptările populației 282

Autoritățile publice 283

IERARHIZAREA INSTITUȚIILOR PUBLICE 318

SURSELE DE INFORMARE UTILIZATE DE POPULAȚIE PENTRU CUNOAȘTEREA ACTIVITĂȚII AUTORITĂȚILOR PUBLICE 322

ÎNCREDEREA POPULAȚIEI ÎN MASS-MEDIA 326

PROBLEME ECONOMICE NR. 47/1995 335

LUCRĂRI PUBLICATE ÎN ANUL 1995 337

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ ÎN ANUL 1995 341

I. ANALELE INSTITUTULUI NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE 346

II. CAIETELE GRUPULUI CONSULTATIV PE PROBLEMELE ECONOMICO-SOCIALE - PREȘEDINȚIA ROMÂNIEI	346
III. LUCRĂRILE COMISIEI DE ELABORARE A STRATEGIEI NAȚIONALE DE PREGĂTIRE A ADERĂRII ROMÂNIEI LA UNIUNEA EUROPEANĂ	347
IV. STUDII ȘI CERCETĂRI ECONOMICE	347
V. PROBLEME ECONOMICE	348
VI. ECONOMIA ROMÂNIEI, EVOLUȚII PE TERMEN SCURT	351
VII. REVISTA ROMÂNĂ DE ECONOMIE.....	352
VIII. ROMANIAN ECONOMIC RESEARCH OBSERVER (OBSERVATEUR DE LA RECHERCHE ECONOMIQUE ROUMANIE).....	352
X. CALENDARUL MANIFESTĂRILOR ȘTIINȚIFICE ORGANIZATE DE INCE.....	354
XI. LUCRĂRI REALIZATE ÎN REGIM EDITORIAL PRIN EDITURA EXPERT.....	354
INDEX DE AUTORI.....	356



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 37-38/1995**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

**ACADEMIA ROMANĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE AGRARĂ**

**UNIUNEA EUROPEANĂ: GENEZA ȘI INSTITUȚIILE
SALE**

Prof. dr. Nicolae BELLI

**CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
București, 1995**

CUPRINS

1. Preliminarii necesare	7
2. Statele Unite ale Europei - Ascendență ideatică a Uniunii Europene?	8
3. Integrarea europeană: origini și evoluții	13
4. Tratatul de la Roma. Dispozițiile sale generale	18
4.1. Obiective generale	18
4.2. Premise și condiții necesare integrării	19
5. Realizarea pieței comune și transformarea ei în piață unică	21
5.1. Crearea Pieței Comune	21
5.2. Crearea Pieței Unice Europene	30
6. Instituțiile Uniunii Europene	36
6.1. Parlamentul European - organ deliberativ și de control	36
6.2. Consiliul European - autoritate supremă a UE	38
6.3. Consiliul de Miniștri - organ decizional	39
6.4. Comisia Europeană - organ de inițiativă și execuție.....	41
6.5. Curtea de Justiție Europeană	49
6.6. Curtea de Conturi.....	50
6.7. Comitetul Economic și Social (CES).....	50
6.8. Comitetul Regiunilor (CR).....	51
6.9. Consiliul de Asociere (CA).....	51
6.10. Comitetul Parlamentar Mixt și de Asociere (CPMA).....	51
7. Mecanismul luării deciziilor	53
8. Mecanismul de finanțare a Uniunii Europene	55
8.1. Formarea veniturilor	55
8.2. Evoluția cheltuielilor comunitare	59
Bibliografie	68

1. Preliminarii necesare

1. De la început se impune o precizare de ordin terminologic. Aceasta pentru că, din 1993, în urma Tratatului de la Maastricht, integrarea vest-europeană intră într-un nou stadiu, cel al formării Uniunii Economice, Monetare și Politice. Iar prin asociere cu zona Economică a Liberului Schimb (AELS) și trecerea membrilor săi în tabăra Uniunii, ca și asocierea cu țările ex-socialiste din centrul și estul continentului, integrarea vest-europeană nu mai este doar vestică, ci devine, practic, paneuropeană. În aceste condiții, noul stadiu al integrării europene, având un alt conținut, cerea să fie definit printr-un nou sistem de concepte și termeni. Astfel, Comunitatea Europeană (CE) devine Uniunea Europeană (UE), iar Piața Comună, termenul echivalent al CE, devine Piața Unică sau Piața Internă a Uniunii.

2. Uniunea Europeană are în spatele ei peste 35 de ani de existență. Ideile care o însușesc, devenite o veritabilă doctrină a demersului integrativ internațional, ca și experiența în care se reflectă, degajă o serie de învățăminte care îmbogățesc în egală măsură gândirea și acțiunea umană contemporană. Există cel puțin trei asemenea învățăminte, de înaltă valoare istorică și morală, care merită evidențiate.

Primul, rezultat din confruntarea tendințelor centripete și centrifuge în relațiile dintre state, ne arată că nevoia de unire a țărilor membre a fost și continuă să fie o forță mai puternică decât forța divergențelor de interese.

Al doilea arată că vest-europenilor le-au fost suficiente distrugerile și suferințele celor două războaie mondiale ca să înțeleagă, în fine, că **mersul lor înainte** pe calea progresului durabil **devine posibil** nu prin recurgerea repetată la aceleași războaie și cuceriri de teritorii străine, ci **prin apelul, profund uman, la unitate între ele pe cale pașnică**.

În fine, al treilea învățământ reflectă faptul că, atât nevoia de apropiere și unire dintre state și popoare, cât și apelul la demersul pașnic - ambele tendințe fiind confluente în integrare - au presupus o **schimbare radicală a vechilor mentalități adversative**, devenite hârburi ale istoriei, cu altele noi, bazate pe prietenie și colaborare, legitimate de capacitatea lor de performanță în domeniul dezvoltării social-economice a tuturor participanților la integrare.

Luate împreună, aceste învățăminte, și altele similare, reflectă o nouă gândire, pe frământatul nostru continent, profund pacifistă, atât prin scop, cât și prin mijloace de atingere a lui, gândire care n-a întârziat să reverbereze și pe alte continente, pornite toate într-o adevărată cursă a integrării. Găsim în această împrejurare un îndemn în plus pentru a cunoaște noua experiență istorică a Europei.

2. Statele Unite ale Europei - ascendență ideatică a Uniunii Europene?

Geneza Uniunii Europene se circumscrie unui cadru de gândire și preocupare mai vechi. Este greu de spus cine a fost primul care s-a gândit la unitatea continentului. În orice caz nu putem considera drept gemeni ai acestei aspirații demersurile lui Petru cel Mare, Napoleon sau Hitler care s-au gândit la Europa cu sabia și tunul pentru a o cucerii și subordona; nici fantomatica Sfântă Alianță ctitorită de Alexandru I al Rusiei. Am putea, în schimb, să invocăm gândurile paneuropeniste, profund umane și democratice ale unor mari spirite europene din secolul trecut și cel prezent.

Așa este și cazul lui Victor Hugo. Într-o premoniție celebră, atât prin frumusețea ei retorică specifică acestui mare scriitor, cât mai ales prin puterea ei de sugestie asupra viitorului Europei, el scria: "Eu reprezint un partid care nu există încă: Civilizația. Acest partid îl va face secolul douăzeci. Vor ieși din el, întâi Statele Unite ale Europei și apoi Statele Unite ale Lumii".¹ Să recunoaștem că ideile vizionare ale lui Hugo s-au dovedit cu adevărat profetice. Statele Unite ale Europei, după o dospire în pântecul vremii de peste o jumătate de secol, au început să prindă viață, așa cum vom arăta la locul cuvenit.

Gândurile despre viitorul Europei ale lui Hugo și ale altor reprezentanți ai spiritualității europene din secolul trecut, deși instructive prin veridicitatea profeției lor, nu constituie totuși doctrine ale Unității Europene. Aceste doctrine se încheagă în secolul XX. Cunoașterea lor arată clar că actuala Uniune Europeană descinde filogenetic din doctrinele despre Statele Unite ale Europei, puse în circulație chiar la începutul secolului nostru de către gânditorii occidentali. Teza a fost combătută, atât din interiorul aceleiași tabere, cât mai ales din exterior. Din exterior, criticile cele mai vehemente veneau din partea teoreticienilor imperiului rus și apoi sovietic care nu vedeau cu ochi buni crearea pe continent a unei forțe concurențiale atât de puternice. Însuși Lenin a scris prin 1917 două articole pentru a demonta această teză.

Discuțiile capătă consistență mai ales după 1925. De pildă, cunoscutul om de stat francez, Aristide Briand,² lansează în 1929 un amplu și convingător

¹ Citat din James Henderson, prefață editorială la lucrarea "The European Common Market and Community", de Uwe Kitzinger. World Studies Series, Routledge and Kegan Paul Limited, London, 1967, p.V.

² Aristide Briand, 1862-1932, om politic francez, a fost de 11 ori președintele guvernului francez și ministru de externe.

proiect de "Uniune Europeană", ale cărui idei sunt preluate și de Liga Națiunilor. La susținătorii fervenți ai proiectului se adaugă și criticii severi. Acesta este atacat pentru că ar duce la relații de subordonare a statelor și de promovare a hegemoniei Franței pe continent; la subminarea Ligii Națiunilor și la antisovietism; la contopirea Europei într-un singur stat, ca SUA etc. Nicolae Titulescu apără energic acest proiect,¹ demonstrând cu argumente netemeinicia sau reaua-credință a criticilor lui Briand.

Ideea Uniunii Europene găsește un puternic ecou și în preocupările Ligii Națiunilor, prin Adunarea sa generală din 16 septembrie 1930, ea constituie "Comisia de studiu pentru Uniunea Europeană", la care participă 27 de state. Membru în acest organism, N. Titulescu încearcă să identifice și să fundamenteze "Căile practice de formare a Uniunii Economice Europene".² Prin Titulescu, România participă și ea la marele curent de gândire al unității europene.

Din păcate, aceste idei generoase n-au putut să devină realitate. Ele însă au fertilizat puternic gândirea și acțiunea europeană, fapt demonstrat de revenirea lor în forță asupra problemei unității continentului chiar din timpul războiului. Astfel, reprezentanții mișcărilor de rezistență europene din 9 țări,³ întruniți între 31 martie - 7 iulie 1944 de 4 ori, au adoptat o Declarație în care se spune: "Pacea în Europa este piatra unghiulară a păcii mondiale. În cadrul unei singure generații Europa este acum centrul focal a două conflicte mondiale care s-au datorat înainte de toate existenței pe continent a 30 de țări suverane. Această anarhie trebuie să fie remediată prin crearea unei Uniuni Federale între popoarele europene. Numai o Uniune Federală va permite poporului german să participe la viața Europei fără a fi un pericol pentru rest"⁴. Declarația cuprinde numeroase alte idei.

Este greu de înțeles de ce reprezentanții acestei mișcări de rezistență antifascistă consideră drept cauză a războaielor, înainte de toate, existența pe continent a 30 de state și nu "înainte de toate" tendințele imperialiste ale Germaniei. În schimb, ideea Uniunii Federale Europene și încadrarea în componența ei și a Germaniei, deci punerea ei sub controlul colectiv al popoarelor, este într-adevăr un demers care poate tăia pofta de dominație a statului german. Această idee este reluată apoi în toate marile curente de gândire despre viitorul Europei.

¹ Nicolae Titulescu, *Progresul ideii de pace, conferință la Universitatea din Cambridge, 19.XI.1930. În discursuri. Editura Științifică, București, 1967, p.344.*

² *Op. cit.*, p.364-376.

³ *Este vorba de: Danemarca, Franța, Italia, și Olanda, Polonia, Cehoslovacia, Iugoslavia și Germania. Uwe Kitzinger, op. cit., p.29.*

⁴ *Op. cit.*, p. 30-31.

Teza Statelor Unite ale Europei este reluată cu vigoare în discursul politic imediat după război. În 1946, W.Churchill, într-o faimoasă cuvântare la Universitatea din Zürich, cu gândul neliniștit de expansiunea sovietică în Europa de Est și Centrală, de posibila reînarmare a Germaniei, ca și de lipsa de unitate a Occidentului în fața acestui pericol, declara: "Noi trebuie să creăm un fel de State Unite ale Europei".¹ Apreciind strădaniile Uniunii Paneuropene propusă de Aristide Briand, ca și de Liga Națiunilor, W.Churchill reliefează bogata moștenire doctrinară și de metode din perioada antebelică. În context, el dezvoltă o întreagă motivație de fundamentare a ideilor sale despre unitatea europeană. Între altele, el arată că nu există nici o rațiune pentru ca organizarea regională a Europei trebuie să conflictualizeze cu Organizația Mondială a Națiunilor Unite; că cele două războaie mondiale s-au născut din pasiunea Germaniei de a domina lumea; că ultimul război a produs crime și masacre incomparabile cu cele ale mongolilor și fără egal în toată istoria umanității; că vinovatul, Germania, trebuie pedepsit și deprivat de puterea de a se reînarma.

W. Churchill, politician de primă mărime și cu un rar simț al realității, sensibil nu numai la puterea unei țări, dar și la orgoliile sale tradiționale, recunoștea că principala problemă a continentului este raportul dintre Franța și Germania. De aceea, primul pas care trebuie făcut spre familia europeană este îmbunătățirea acestor raporturi prin promovarea parteneriatului între cele două state europene. "Numai în acest fel - spunea W. Churchill - Franța poate recupera conducerea morală a Europei".

Importanța relațiilor franco-germane este recunoscută și de către alți politicieni postbelici. Robert Schuman, de pildă, în cunoscuta sa Declarație din mai 1950 afirma că Unirea Națiunilor europene cere eliminarea opoziției vechi dintre Franța și Germania. Prima grijă în orice acțiune trebuie să fie aceste două țări".² Mișcarea pentru Unitatea Europeană, născută din nevoi și stimulată de marile personalități politice ale timpului,³ capătă un puternic imbold, fiind totodată coborâtă din sfera înaltă a gândirii abstracte pe terenul activității practice. Timp de 10 ani după aceea au loc numeroase și febrile

¹ Roger Broad and Robert Jarrett, *Community Europe*. Oswald Wolff, London, 1968, p. 14.

² Uwe Kitzinger, *op. cit.*, p. 37.

³ Este vorba de 4 oameni de stat din tabăra federaliștilor: a) Robert Schuman (1886-1962), născut în Luxemburg ca fiu al unui refugiat din Alsacia, german în primul război mondial și francez după al doilea război mondial, ajuns chiar prim ministru al Franței; b) Konrad Adenaur (1876 -1967), oponent al regimului hitlerist, devine primul cancelar al Germaniei federale în 1949; c) Alcide de Gasperi (1881-1954), fost deputat în Deta Austro-ungară, după 1945 prim ministru al Italiei; d) Paul-Henri Spaak (1899-1970) socialist belgian, ministru de externe și prim ministru al Belgiei. Toți aceștia sunt considerați părinții Europei Unite.

căutări pentru a se găsi soluțiile cele mai eficiente; se adoptă o suită de tratate și acorduri, se creează mai multe organizații cu vocație europeană, din care unele și-au dovedit viabilitatea, iar altele au dispărut pe parcurs sau chiar din naștere. Să le amintim pe cele mai semnificative în încheierea proceselor integraționiste.

1) **Pactul Bruxelles**, încheiat în 1948 de grupul numit al celor cinci: Anglia, Belgia, Franța, Olanda și Luxemburg, cu scop de apărare. Semnatarii, marcați de teamă și suspiciune față de instituirea Cortinei de Fier și divizarea continentală în Vest și Est, se angajau prin acest Pact să se ajute unul pe altul în caz de atac militar. Fiind o primă idee despre securitate colectivă, această alianță are clar un caracter antisovietic. După 1949, ea cade în umbra NATO-ului, deși continuă să existe formal.

2) **Uniunea Europeană Occidentală (UEO)**, creată în 1954 de grupul celor cinci, la care s-au aliat Italia și Germania, schimbând astfel numele Pactului Bruxelles. Ceea ce caracterizează uniunea este regularitatea adunărilor sale ministeriale și parlamentare, prin intermediul cărora Anglia se afla în contact permanent cu grupul celor șase țări de pe continent. Ea a fost creată ca o structură de securitate europeană, revenind însă desuetă, odată cu constituirea NATO și asumarea de către el a securității Occidentului. După o lungă perioadă de somnolență, practic până la încheierea războiului rece, UEO este trezită la o nouă viață, activă, cu implicare tot mai consistentă pe plan european.

Aceasta, pentru că războiul rece, Cortina de Fier și zidul Berlinului au fost lichidate într-adevăr, dar în locul lor au apărut, imediat după 1989, alte fenomene, care au dus la o instabilitate agresivă în întreaga zonă din centrul și estul continentului. Este vorba de: războaie civile pe motive etnice sau teritoriale, tensiuni între state, alimentate tot de aceleași motive, tensiuni generate de dezmembrările statale, de mișcarea iredentistă maghiară, de prezența armatelor ruse în "străinătatea învecinată" etc.

Europa Occidentală nu putea să rămână pasivă în fața acestor fenomene de instabilitate agresivă de la frontierele sale estice. În perspectiva extinderii Uniunii Europene asupra centrului și estului continentului, această grijă devine și mai preocupantă. În noile condiții, demersul politico-diplomatic al UE trebuia completat cu cel al forțelor armate în stare să intervină, în caz de nevoie, pentru înlăturarea pericolelor care amenință securitatea pe continent. Analizând această situație, Tratatul de la Maastricht a stabilit noi funcții pentru UEO, transformând-o de fapt în "brațul înarmat" al Uniunii Europene.

Departate de a fi o figură de stil, acest "braț înarmat" înseamnă pe planul concretului întărirea vechilor structuri militare ale UEO și crearea altora noi. Între acestea din urmă, amintim:

a) **Euroforce**, armată terestră formată din 10000 militari, dispuși în unități de elită cu un grad înalt de profesionalism și operaționalitate. La

constituirea acestei noi structuri militare participă deocamdată doar patru țări din UE: Franța, Italia, Spania și Portugalia. Lista participanților rămâne însă deschisă. Statul ei major va fi înțea la Florența, în Italia; b) **Euro- marforce**, o structură militară navală, mobilă, organizabilă ad- hoc, cu un stat-major instalat pe un portavion; c) **grup aerian** franco-britanic; d) **grup amfibie** olandezo-britanic; e) **corp de armată european** franco-german de 50000 militari; f) centru militar de informații prin satelit instalat în Spania etc

Aproape neglijată până nu demult - UEO a fost angajată doar în operațiuni relativ mărunte, ca cele de "tip polițist", privind supravegherea embargoului impus Iugoslaviei, cu operațiuni pe Dunăre sau Adriatică -, în ultimii ani prin crearea noilor structuri armate și a noilor funcții atribuite, Uniunea Europeană Occidentală capătă mușchi puternici. Învigorată astfel și transformată în "brațul înarmat" al Uniunii Europene, UEO înseamnă un nou centru de putere european, extrem de util în actuala conjunctură atât de bulversată a continentului. Declarându-se că acest nou centru de putere, având un caracter regional, nu se opune, ci completează NATO, se rezolvă și eventualele suspiciuni și contradicții care s-ar putea naște din raporturile dintre ele.

3) **Consiliul Europei**, stabilit prin tratatul de la Londra, semnat la 5 mai 1949 de către cei cinci membri ai Pactului Bruxelles plus Irlanda, Danemarca, Italia, Norvegia și Suedia. Ulterior au aderat și alte țări, astăzi numărul acestora fiind de 27. Consiliul este format instituțional din două organe: Comitetul de Miniștri și Adunarea Consultativă a delegațiilor din guvernele și respectiv din parlamentele naționale. Consiliul este important și pentru cunoscuta confruntare de idei în legătură cu viitorul Europei. Astfel, reprezentanții continentali ai curentului federalist ar fi vrut Consiliul ca nucleu al viitoarei Federații Europene, cu guvern și parlament propriu, înzestrat, în anumite domenii convenite, cu puteri superioare celor naționale. În schimb, britanicii, susținuți și de scandinavi, erau împotriva federaliștilor, văzând în Consiliu doar o organizație interguvernamentală, cu membrii complet suverani, care ia decizii cu unanimitate și în care funcționează dreptul de veto. Considerat mult timp un fel de "agoră" a vorbăriei, Consiliul a adoptat totuși numeroase acorduri în domeniul cultural, educațional, sănătate, social. Mai importante sunt Charta Drepturilor Omului și Curtea sau Tribunalul European al Drepturilor Omului (își are sediul la Strasburg).

4) **Organizația pentru Cooperarea Economică Europeană (OCEE)** creată în martie 1948 de 16 țări pentru a canaliza folosirea ajutorului american - 13 miliarde dolari - acordat în cadrul Planului Marshall între 1948-1952. Și această organizație avea tot caracter interguvernamental. În 1961, când scopul i s-a epuizat, ea s-a transformat în cunoscuta astăzi "Organizație pentru Cooperare Economică și Dezvoltare (OCED) care prin componența membrilor său, depășește cadrul european.

3. Integrarea europeană: origini și evoluții

Începând cu anul 1950, apele se despart: federaliștii se desprind de opoziția lor în fața englezilor și inițiază între ei noi asocieri europene, cu caracter integraționist, prevăzute cu organe proprii și cu puteri supranaționale în domenii convenite. Începe istoria integrării vest-europene.

În urma acestor inițiative se produce o nouă divizare, de această dată a Europei de Vest, prin crearea celor două organizații: Comunitatea Economică Europeană (CEE) și Asociația Economică a Liberului Schimb (AELS). Această divizare, peste ani, după 1994, va dispărea în favoarea federaliștilor și a unității europene. Iată, principalele trepte ale acestui proces.

1) **Comunitatea Europeană a Cărbunelui și Oțelului (CECO).** Dintre propunerile privind reconstrucția Europei, astfel încât să elimine războiul de pe continent, cea făcută de Robert Schuman s-a distins prin inteligență și operaționalitate. Deși a preluat ideile lui Jean Monnet, planul concret al acestei reconstrucții îi aparține. În numele guvernului francez el propune, inițial, la 9 noiembrie 1950, un proiect care prevedea punerea sub controlul unei autorități internaționale a industriilor de armamente ale Franței și Germaniei. Faptul a fost salutat de toate statele vest-europene care au respirat ușurate că astfel se pune capăt oricărui război în Europa. Proiectul lui Schuman a fost un succes remarcabil. Pe baza lui, la 18 aprilie 1951, s-a semnat la Paris Tratatul de constituire a primei comunități europene integraționiste, numită Comunitatea Europeană a Cărbunelui și Oțelului (CECO). Astfel, "Producția franco-germană de cărbune și oțel era pusă sub o înaltă autoritate comună, într-o organizație deschisă participării și altor țări europene".¹ Tratatul de la Paris este semnat de 6 membri: Franța, Germania, Italia, Olanda, Belgia și Luxemburg. Primul său președinte a fost Jean Monnet, considerat de unii drept "tatăl" Europei Unite. Tratatul CECO s-a încheiat pe o perioadă de 50 de ani, până în 2002. Din acest an se presupune că toate funcțiile sale vor fi transferate asupra Comunității Europene.

2) **Proiectul "Pool-ul Verde",** propus de Pflimlin, ministrul agriculturii franceze, la 4 septembrie 1950, vizând "Organizarea și unificarea principalelor piețe agricole europene în cadrul politicii de construire a Europei, angajate prin planul Schuman".² Proiectul se baza pe trei cerințe principale: a) punerea în comun a resurselor producției în fiecare sector agricol; b) adaptarea producției la nevoile de consum și c) stabilirea unei Piețe Comune între țările participante

¹ Yves Malgrain, *L'Intégration Agricole de l'Europe des six. Tensions internes et défis extérieurs. Editions Cujas, Paris, 1965, p. 1- 2.*

² *Op. cit., p.12.*

pentru fiecare produs agricol.¹ În cadrul negocierilor, câmpul de acțiune s-a limitat la organizarea a 4 mari piețe: grâu, produse lactate, zahăr și vin. Se propunea, de asemenea, crearea de instituții europene de tipul din cadrul CECO.

3) **Planul Mansholt**, ministrul agriculturii olandeze, prevedea încă din start, integrarea întregii producții agricole și crearea de organisme supranaționale, responsabile în fața Consiliului de Miniștri, menite să organizeze producția și piețele agricole.

4) **"Conferința pentru Organizarea Europeană a Piețelor Agricole"**, din 20 martie 1951, propusă de guvernul francez cu participarea tuturor celor 160 membri ai Consiliului Europei. Anglia nu acceptă nici acum să participe la o comunitate gestionată de instituții supranaționale, deși dorea colaborarea strânsă cu țările de pe continent. Ceilalți membri erau pentru ideea integrării, dar manifestau multă prudență, o prudență care ulterior a dus la divergențe serioase. Conferința, ca și proiectul numit "Pool-ul Verde", în spiritul căreia a fost convocată, a constituit un eșec.

5) **Comunitatea Europeană a Apărării (CEA)**

Această comunitate a murit chiar la naștere. Discuțiile duse însă în jurul său evidențiază idei și tendințe care au marcat definitiv întreaga evoluție economică și politică a Europei de după 1950. Din aceste motive vom analiza mai pe larg problematica acestei comunități.

Reamintim că Europa de Vest avea asigurată apărarea prin Pactul Bruxelles și NATO, ambele instituții realizate încă din 1948. Crearea lor era motivată puternic de lovitura de stat comunistă de la Praga și blocarea Berlinului, dirijate de Moscova. În 1950 însă mai intervine un eveniment internațional cu mari implicații și pe plan european: războiul din Coreea. Izbucnirea acestuia, cu blagoslovirea convenită a Kremlinului, obliga SUA să-și mute trupele din Europa pe frontul coreean. În acest context politicienii vest-europeni își pun problema dacă sistemul de apărare colectivă este corespunzător nevoilor. **Consiliul Europei**, în reuniunea sa din 11 august 1950, discută această nouă situație creată de ofensiva comunismului rus în Europa și Asia și adoptă, la propunerea lui Winston Churchill, o rezoluție prin care se cerea "crearea Armatei Europene sub autoritatea Ministerului de Apărare European, supusă controlului democratic european..."² La această armată urma să participe și Germania cu 12 divizii pentru a umple golul militar creat prin mutarea trupelor SUA din Europa pe frontul coreean. Un asemenea demers însă implica schimbarea regimului impus Germaniei după război și acceptarea reînarmării ei, fapt care dădea mari dureri de cap multor țări europene ale căror răni create de ocupația hitleristă nu se vindecaseră încă.

¹ *Loc. cit.*

² *Roger Broad și Robert Jarrett, op.cit., p.20.*

Totuși, aceste țări și în primul rând Franța acceptă formal crearea armatei europene, liniștite într-un fel că trupele germane, vor fi integrate acestei armate aflate sub "control democrat european". La capătul unor dificile negocieri, Tratatul pentru crearea **Comunității Europene a Apărării** a fost semnat la Paris, la 27 mai 1952.

În perioada de validare a Tratatului CEA de către parlamentele naționale se dezvoltă alte tendințe și concepții privind Uniunea Europei.

În primul rând, apare surprinzătoare și dezamăgitoare poziția Angliei. W. Churchill, care în august 1950 a reușit să convingă Adunarea Consultativă a Parlamentului European de necesitatea creării Armatei Europene, în 1951, devenit prim ministru, refuză să participe la Comunitatea Europeană a Apărării, exact cum s-a întâmplat anterior cu guvernul laburist, care a refuzat participarea la CECO, sau cu el însuși (W. Churchill), în 1946, când a propus crearea Statelor Unite ale Europei dar, venind la putere, a refuzat să sprijine transpunerea ei în practică. Regăsim în acest comportament al guvernelor engleze atitudinea de respingere a organizațiilor internaționale cu puteri supranaționale și de acceptare doar a celor cu caracter interguvernamental, atitudine care se va schimba odată cu aderarea Angliei la Piața Comună (1973).

În al doilea rând, ratificarea Tratatului CEA de către toate parlamentele naționale, ale țărilor membre implica imediat acordarea Germaniei a statutului de țară cu autonomie politică deplină. Faptul nu era privit cu ochi buni de către unele țări vest-europene, ceea ce s-a și văzut prin nerealizarea tratatului în cauză.

În al treilea rând, Tratatul CEA prevedea crearea Comunității Politice Europene fapt care trebuia să se producă imediat după validarea lui. Proiectată înaintea formării Comunității Economice, Comunitatea Politică Europeană era o naștere prematură, sortită eșecului. Ideea însă va fi reluată peste multe decenii în Tratatul de la Maastricht. În orice caz, discuțiile în jurul Comunității Politice, chiar dacă nu s-au realizat atunci, trebuie invocate aici pentru că a înțelege mai bine prezentul și viitorul unității europene.

Comunitatea Europeană a Apărării a fost proiectată după modelul CECO. Armata Europeană urma să fie sub controlul unui organism special - Comisariatul European, - conceput după asemănarea Înaltei Autorități a CECO și avizate de aceeași Adunare Parlamentară. Multe organe ale CECO erau comune și pentru CEA. Crearea **Comunității Politice Europene** era prevăzută atât în Tratatul Comunității Europene de Apărare, cât și în cel al Comunității Europene a Oțelului și Cărbunelui, în ideea ca acestea din urmă să se integreze progresiv în prima (CPE).

Cât privește validarea Tratatului CEA, parlamentele naționale ale Germaniei și țărilor Benelux-ului l-au ratificat. În schimb, Franța și Italia nu l-au ratificat și deci l-au respins. Franța l-a respins după o tergiversare de peste 2

ani (1952-1954), cu gândul de a stopa o eventuală renaștere a militarismului german și de a tempera ostilitatea sovieticilor față de eventuala creare a CEA. Italia, în schimb nici nu l-a mai pus la vot după demersul Franței. Și astfel, Comunitatea Europeană a Apărării moare înainte de a se naște; aceeași soartă a avut-o și Comunitatea Politică Europeană.

Eșecul creării acestor comunități a blocat temporar întreaga construcție a unității europene. Adepții acestei construcții și-au dat seamă că, în calea lor, problema principală era statutul politic al Germaniei și conținutul reînarmării sale. Soluția a fost găsită prin extinderea Pactului Bruxelles din 1948 și transformarea lui în Uniunea Vest-Europeană.

Un nou acord încheiat în acest scop, semnat la 23 octombrie 1954 la Paris, recunoaște Germania de Vest ca stat suveran, cu deplină autonomie politică. În condițiile acestui nou statut, Germania, împreună cu Italia, este acceptată ca membră atât a Uniunii Vest-Europene, cât și a NATO. Vest-europenii au rezolvat astfel problema militară, nu însă și cea a unității europene. Pentru a porni construcția acestei unități ei trebuiau să părăsească temporar ambițiile legate de crearea Comunității Politice și să se întoarcă înapoi pe frontul economic, creând mai întâi o Comunitate Europeană Economică.

6) Comunitatea Economică Europeană (CEE) și Euroatomul.

Partizanii unității Europei de Vest erau și ei divizați de două concepții: federalistă și funcționalistă. Deosebirea dintre ei era nu de scop, ci de metodă, ultimii fiind pentru o cale mai lentă, temperată, dar mai sigură. Jean Monnet, conducătorul funcionaliștilor, după demisia, în 1954, de la președinția CECO, creează Comitetul de Acțiune pentru Statele Unite ale Europei și relansează ideea europeană. Conducătorii celor șase state membre ale CECO îl urmează. La 1 iulie 1955 are loc Conferința de la Messina - Sicilia. Miniștrii de externe ai celor șase stabilesc un comitet, sub președinția lui H. Spaak, pentru a pregăti un raport asupra celor trei propuneri discutate la conferință: a) crearea Comunității Europene a Energiei Atomice - Euroatom; b) crearea Universității Europene și c) unirea economiilor naționale. Anglia refuză iar să participe din aceleași motive: nu dorea organizații cu puteri supranaționale. În mai 1956 se audiază raportul Spaak și se adoptă două proiecte: crearea Euroatomului și a Comunității Economice Europene. După alte negocieri, la 25 martie, se semnează Tratatul de la Roma care a adoptat cele două proiecte, iar de la 1 ianuarie 1958 se trece la aplicarea lui practică, programată în trei etape.

7) **Conferința de la Stresa**, din 1958, a miniștrilor de agricultură din Comunitate, a fost chemată să definească principiile operaționale de bază pentru aplicarea prevederilor Tratatului de la Roma cu privire la crearea Pieței Comune Agricole. Întrunirea a fost prima mare confruntare de idei între cei șase privind alegerea mijloacelor de constituire a acestei piețe. Divergențele sunt depășite prin compromis, iar piața agricolă unică se constituie, pas cu

pas, timp de 10 ani între 1958-1968, cu 30 de luni mai devreme decât termenii prevăzuți în calendar.

8) **Asociația Europeană a Liberului Schimb (AELS)**, creată în decembrie 1959, cuprindea țările europene antifederaliste în frunte cu Anglia. Inițial a cuprins 9 țări membre; din ianuarie 1995 au rămas în cadrul ei doar două țări - Elveția și Norvegia, celelalte trecând în tabăra federaliștilor.

9) **În 1967**, prin **Tratatul de fuziune de la Paris**, Consiliile și Comisiile, instituții separate până atunci ale celor 3 comunități europene - a Cărbunelui și Oțelului, a Energiei Atomice (Euroatomul) și a Pieței Comune (CEE)- se unesc, ele având de acum o singură comisie și un singur consiliu ministerial. Parlamentul și Curtea de Justiție erau deja comune din 1958. Odată cu această fuziune se poate afirma că astfel s-a format Comunitatea Europeană (CE). Iar de la 1 noiembrie 1993, prin aplicarea Tratatului de la Maastricht, semnat la 7 februarie 1992, se crează Uniunea Europeană, fondată pe cele trei comunități europene.

10) **Spațiul Economic European**. Creat prin Acordul din 2 mai 1992 de Asociere dintre Uniunea Europeană și Asociația Economică a Liberului Schimb, SEE devine operațional de la 1 ianuarie 1994. El constă de fapt în extinderea Pieței Unice a UE asupra a 5 din cei 7 membri ai AELS, existenți la data încheierii acordului. Cei 5 erau: Austria, Finlanda, Suedia, Norvegia și Islanda. Elveția a respins prin referendum această participare, iar Lichtenstein urma să adere ulterior. Din ianuarie 1995 se produce o nouă schimbare: Austria, Suedia și Finlanda devin membri ai UE. Și astfel, UE-12 devin UE-15, iar AELS-7 devin AELS-4. Și restrângerea continuă.

Spațiul economic european, format din cele 17 țări europene devine cea mai mare zonă de comerț liber din lume, depășind considerabil NAFTA la principalii indicatori: populație, PNB și comerț exterior. În cazul PNB, indicator al potențialului economic, SEE producea 7500 miliarde \$ în 1992 față de 6581 miliarde dolari NAFTA; la comerțul exterior, datele reprezentau 3295,4 miliarde \$ față de respectiv 1310 miliarde \$ SUA. SEE acoperă și alte obiective de interes comun, în afara celor de liberalizare a comerțului. Este vorba de ample acțiuni de cooperare economică și științifică, de învățământ, protecția consumatorului și a mediului, politicile sociale, legislație etc. Nu greșim dacă apreciem SEE ca un fel de autocameră la UE a membrilor AELS.

4. Tratatul de la Roma. Dispozițiile sale generale

Se referă la obiective, condiții, mecanisme și instituții comune.

4.1. Obiective generale

Cele șase țări semnatare ale Tratatului și-au propus ca obiectiv să instituie "o Comunitate Economică Europeană având ca misiune, prin stabilirea unei Piețe Comune și prin apropierea progresivă a politicilor economice ale statelor membre, promovarea unei dezvoltări armonioase a activităților economice pe ansamblul Comunității, o expansiune continuă și echilibrată, o stabilitate crescută, o ridicare accelerată a nivelului de viață și relații mai strânse între statele pe care ea le reunește"¹. Din formularea acestor obiective observăm că cei șase și-au conceput comunitatea ca pe o organizație deschisă, cu vocație europeană, nu doar vest-europeană, gândind că și celelalte țări ale continentului vor adera, cu timpul, la acestea. Acum se știe că predicția lor a "pipăit" bine pulsul vremii, membrii Comunității sporind continuu:

- 1 ianuarie 1958: intră în funcțiune Comunitatea Economică Europeană și Euroatomul;
- 1 iulie 1961: Grecia devine membru asociat;
- decembrie 1964: Turcia semnează acordul de asociere la CEE;
- 1 ianuarie 1973: aderă la CEE Danemarca, Irlanda și Regatul Unit al Marii Britanii; CEE 6 devine CEE 9;
- 1974: se formează Comunitatea Europeană (CE) din unirea celor trei comunități: CECO, CEE și Euroatomul;
- 1 ianuarie 1981: Grecia devine membru, după 20 ani de la asociere; CEE 9, devine CEE 10;
- Spania și Portugalia, CEE 10 devine CEE 12. Totodată, se semnează acordul de asociere cu Cipru și Malta; vestitul Act Unic European; între CEE și EFTA (semnat în noiembrie 1992 și transpus în practică de la 1 ianuarie 1994). Dacă privim cu ochii de astăzi și celelalte obiective generale, legate de preocuparea pentru creșterea economică în condiții de stabilitate și echilibru, de apropiere continuă între țări prin pace, observăm nu numai o reușită de mare valoare istorică, dar și un model al forței compromisului în rezolvarea pe cale pașnică a dificilelor probleme de apropiere dintre state care, până mai ieri, erau "înăbușite" de vechi porniri de adversitate între ele.

¹ Yves Malgrain, *op.cit.*, p.14.

4.2. Premise și condiții necesare integrării

În vederea realizării obiectivelor sale generale, Tratatul de la Roma a prevăzut crearea unor **premise și condiții** indispensabile, dintre care mai importante amintim:

- 1) libera circulație în cadrul Comunității a mărfurilor, capitalurilor, persoanelor și serviciilor;
- 2) stabilirea unor politici comune în domeniul agriculturii și transporturilor și programe coordonate în industrie și alte domenii;
- 3) apropierea legislațiilor naționale și adoptarea unor reglementări cu privire la concurența dintre state, pentru evitarea tendințelor de denaturare a acestei arme a competiției;
- 4) asocierea țărilor și teritoriilor de peste mări;
- 5) crearea de instituții comune.

Libera circulație a mărfurilor. Pentru realizarea acesteia era necesar să se creeze, în spațiul intracomunitar, uniunea vamală. La rândul său, aceasta presupunea: e) eliminarea progresivă a drepturilor vamale între statele membre, proces conceput a se realiza treptat, într-o perioadă de 10-12 ani, având ca punct de pornire drepturile vamale existente la 1 ianuarie 1957; b) eliminarea restricțiilor cantitative în comerțul dintre membrii, pornind de la contingentele în funcțiune la 1 ianuarie 1958; c) stabilirea față de țările terțe a unui tarif exterior comun pentru toți membrii Comunității. Dezarmarea vamală în interior și înarmarea vamală în exterior - iată care era mesajul general al liberalizării circulației mărfurilor în spațiul intracomunitar.

Libera circulație a capitalului. Cerută în mod necesar de liberalizarea circulației mărfurilor, persoanelor și serviciilor, mișcarea liberă a capitalurilor implica ridicarea restricțiilor naționale în calea acestei mișcări, începând cu schimbarea a însăși legislației în vigoare.

Libera circulație a persoanelor avea în vedere:

a) libera mișcare a lucrătorilor salariați în raport de oferta locurilor de muncă și b) libertatea de stabilire în orice țară membră, asigurându-se drepturi egale cu cele ale locuitorilor băștinași. Problema fiind mai complicată, libertatea de stabilire a domiciliului în spațiul Comunității urma să fie aplicată abia după încheierea perioadei de tranziție (12-15 ani) și numai prin măsuri de eliminare treptată a restricțiilor existente.

Libertatea circulației serviciilor este o complementare necesară a libertății de mișcare intracomunitară a forței de muncă și de stabilire a domiciliului.

Apropierea legislațiilor naționale și stabilirea regulilor de concurență. Unirea economiilor naționale ale statelor membre într-un ansamblu economic comun și funcționarea acestuia erau de neconceput fără

apropierea legislațiilor naționale și crearea unor reglementări comune ale proceselor integraționiste. La acestea se adaugă: practicarea obligatorie a unui același regim fiscal față de produsele naționale și față de cele importante; coordonarea politicilor economice ale membrilor Comunității în perioada de tranziție; armonizarea sistemelor sociale naționale, urmată de crearea unui Fond Social European; stabilirea regulilor de concurență.

Asocierea țărilor și teritoriilor de peste mări. Statele membre ale CEE, mai ales Franța, Belgia și Olanda, au avut anterior relații particulare cu o seamă de țări și teritorii de peste mări. Acestea capătă un statut special, de țări asociate în baza unor convenții încheiate între ele și CEE. Convențiile prevăd preferințele acordate reciproc în domeniul schimburilor de mărfuri, ca și condițiile de participare a Comunității, direct sau prin membrii săi, la investițiile țărilor asociate.

5. Realizarea Pieței Comune și transformarea ei în Piață Unică

Fiind un proces, orice integrare economică internațională implică două momente: **unul inițial** sau de pornire, în care economiile naționale sunt entități distincte și **altul final**, către care țările tind să ajungă. Actuala integrare internațională basculează între aceste două limite, putând ocupa trepte diferite în funcție de gradul de cuprindere a proceselor sale: de la simple angajamente comerciale la liberalizare a schimburilor de mărfuri, până la formele mai complexe ale uniunilor economice, monetare și politice. Dintre toate tipologiile integrării cunoscute astăzi pe plan internațional, cea europeană este cea mai complexă și mai avansată.

5.1. Crearea Pieței Comune

În dezvoltarea sa, integrarea europeană cunoaște două trepte mari: Piața Comună și Piața Unică. Fiecare are un conținut distinct, dat de momentele procesuale care le compun. **Piața Comună**, temelia Comunității Economice Europene, reprezintă prima treaptă a integrării și presupune: a) formarea uniunii vamale; b) instituirea Pieței Comune a muncii și capitalului; c) crearea Uniunii Economice. **Piața Unică**, baza Uniunii Europene și scopul final către care se îndreaptă integrarea în discuție, cuprinde: a) crearea unei uniuni economice și sociale fără frontiere intracomunitare; b) uniunea monetară și c) uniunea politică. Aceasta ar fi logica generală în care se mișcă integrarea europeană.

Conform Tratatului de la Roma, crearea Pieței Comune a CEE urma să parcurgă o perioadă de 12-15 ani, începând cu 1958. Numită perioadă de tranziție, aceasta era divizată în trei etape a câte patru ani minimum, fiecare având un anumit obiectiv major. Prima etapă, 1958-1961, a urmărit să creeze **Uniunea Vamală** și să liberalizeze astfel circulația mărfurilor și serviciilor în interiorul Comunității. A doua etapă, 1962-1965, debutează cu formarea **Pieței Agricole Comune (PAC)** conform hotărârilor din 15 ianuarie 1962 de la Bruxelles. Etapa a treia, 1966-1969 își propunea **armonizarea politicilor economice**, element indispensabil alături de Uniunea Vamală și Piața Agricolă Comună pentru formarea Uniunii Economice. Perioada de tranziție s-a încheiat, practic în 1969, cu 30 de luni mai devreme decât prevăzuse Tratatul de la Roma.

Nu putem cunoaște cu adevărat formarea Pieței Comune fără o analiză, chiar sumară, a momentelor sale definitorii. Anterior am arătat ce a prevăzut Tratatul de la Roma în această privință. Acum urmează să ne raportăm la realizarea acestor prevederi și crearea de noi realități.

5.1.1. Uniunea Vamală

Crearea acestei uniuni reprezintă prima componentă a Pieței Comune. Menirea ei a fost să asigure aplicarea în practică a prevederilor Tratatului de la Roma privind libera circulație a mărfurilor și serviciilor. Creând astfel piața comună a mărfurilor, Uniunea vamală a avut un impact major asupra întregii structuri și evoluții a Comunității vest-europene. Pentru crearea Uniunii Vamale s-a acționat concertat și simultan atât pe frontul intern al CEE, în relațiile comerciale între statele membre, cât și pe frontul extern, în relațiile acestora cu țările terțe. Principalele măsuri concrete care au dat conținutul acestor acțiuni au fost următoarele:

a) Reducerea succesivă a taxelor vamale între cei șase:

- în cazul produselor industriale s-au operat 7 reduceri succesive în perioada 1959-1965, a câte 10% în fiecare tranșe, ajungând în 1965 la 70% din nivelul său din 1987. Restul taxelor s-a redus în perioada 1966-1969;
- în cazul produselor agricole s-au operat 6 tranșe de reduceri a taxelor vamale în anii 1959-1964, însumând o reducere totală de 55% la produsele neliberalizate și 50% la produsele liberalizate. Restul reducerilor au avut loc până în 1970.

b) Contingentările - restricțiile cantitative - au fost abolite complet la produsele industriale până la sfârșitul anului 1961. La produsele agricole, sistemul contingentărilor a dispărut de la sine prin adoptarea sistemului de prețuri minime și de prelevări pentru anumite categorii de produse.

c) Instituirea de tarife vamale comune față de terți urmărea protecția la frontieră a producțiilor statelor membre. În acest domeniu, problema constă în alinierea treptată a tarifelor vamale naționale la cele comunitare. O primă apropiere a fost operată în 1960, pe baza tarifului comun redus cu 20%. La produsele la care diferența dintre tariful național și cel comunitar era sub 15% în plus sau în minus, alinierea s-a făcut imediat și automat. În cazul în care diferența depășea 15%, ea a fost redusă cu 30%. Aceasta în prima etapă (1959-1961). În etapa următoare, de la 1 iulie 1962, are loc o nouă apropiere a tarifelor naționale de cele comunitare, prin reducerea diferenței cu 60% pe baza tarifului comun redus cu 20%. Această reducere a tarifului extern ținea seama de viitoarele negocieri multilaterale din cadrul GATT. Cu toate aceste reduceri repetate, tariful comunitar exterior continuă să fie protecționist până în zilele noastre (chiar și după Runda Uruguay), față de liberalizarea aproape totală în interiorul comunității.

Tabelul nr.1

**Programul reducerilor taxelor vamale
comunitare (față de 1957 = 100)**

Etapă	Prevederi în Tratat	Programul realizat		
		Produse industriale	Produse agricole	
Liberalizate Neliberalizate				
<u>Eatapa I 1959-1961</u>				
1 ian. 1959	10%	10%	10%	10%
1 iul. 1960	10%	10%	10%	10%
31 dec. 1960	-	10%	0%	5%
31 dec. 1961	10%	10%	10%	10%
Total	30%	40%	30%	35%
<u>Etapă a II-a 1962-1965</u>				
1 iul. 1962	-	10%	0%	0%
1 iul. 1963	10%	10%	10%	10%
31 dec. 1964	10%	10%	10%	10%
31 dec. 1965	10%	10%	-	-
Total	60%	80%	50%	55%
<u>Etapă a III-a 1966-1969</u>				
1 iul. 1967	-	5%	înlăturarea totală prin	
1 iul. 1968	40%	15%	adoptarea prețurilor	
31 dec. 1969	-	-	intercomunitare	
Total	100%	100%	100%	100%

Sursa: Yves Malgrain, op. cit., p. 22-23; Roger Broad și Robert Jarrett, op.cit., p.114

Creând Uniunea Vamală, CEE și-a constituit prima și cea mai importantă componentă a pieței sale comune, anume piața mărfurilor, materializând astfel prima libertate fundamentală. Faptul a avut un puternic impact asupra comerțului exterior al țărilor membre. Înlăturarea barierelor vamale în interior și înarmarea vamală în exterior înseamnă o reducere a prețurilor produselor din cadrul Comunității și o scumpire a importurilor. Furnizorii externi sunt astfel dezavantajați în raport cu cei intracomunitari, fapt care genera tensiuni serioase pe piața mondială, așa cum au arătat-o de fiecare dată dezbaterile din cadrul GATT.

Prin trecerea la Piața Unică, piața fără frontiere interne, serviciile naționale de vamă din Comunitate sunt eliberate de sarcinile privind taxele vamale, contingentele etc., dar rămân cu altele, nu mai puțin importante. De pildă, liberalizarea circulației mărfurilor nu înseamnă o liberalizare și a controlului asupra calității lor. Acest control rămâne o necesitate pentru respectarea standardelor, privind: normele de securitate, specificațiile tehnice,

normele de mediu înconjurător și de sănătate a produselor etc. De multe ori, aceste standarde - adevărate bariere tehnice - pot deveni o armă de protecție. Fiindcă armonizările în politica standardelor sunt greu de realizat, Comunitatea a recurs și la recunoașterea mutuală de către țările membre a reglementărilor naționale privind calitatea produselor, mai ales la cele alimentare.

Pe lângă controlul tehnic de calitate a produselor comercializate între țări, serviciile naționale de vamă se concentrează, de asemenea, asupra controlului la frontierele externe ale comunității privind aplicarea cuvenită a măsurilor de protecție față de terți. Bineînțeles că la acestea se adaugă acțiunile de combatere a traficantilor de droguri, teroriștilor, imigranților ilegali, azilanților etc.

5.1.2. Uniunea Economică

După Uniunea vamală, treapta următoare a integrării, mai înaltă, este Uniunea Economică. Înfăptuirea ei presupune un ansamblu de politici și acțiuni integratoare în toate domeniile vieții economice și sociale, domenii care devin principalele componente ale Pieței Comune a CEE. Între acestea, sunt definitorii:

- a) formarea pieței comune a muncii și a capitalului, factori fundamentali ai creșterii economice;
- b) politici comune în agricultură și în transporturi;
- c) coordonarea de programe și politici economice în domeniul industriei, științei și tehnologiilor, comerțului interior, bancar, monetar etc.;
- d) politici sociale comune sau coordonate;
- e) politici externe privind relațiile economice cu terți, asocierea de noi membri, participarea la organizațiile economice internaționale;
- f) cooperarea în domeniul educațional și cultural științific.

Prin aceste obiective, integrarea europeană, cuprinzând în sine atât sfera circulației bunurilor și serviciilor cât și producția ca atare a acestora, se deosebește profund de formele tipologice de integrare cunoscute în alte părți ale lumii. Coborând din sfera circulației în cea a producției și legând țările între ele în acest domeniu vital al existenței lor, integrarea europeană devine astfel un factor cu funcții multiple: de creștere economică în condiții de stabilitate; de apropiere între ele a economiilor naționale într-un ansamblu coerent intern, tinzând spre formarea în zonă a unei producții și piețe unice; de protecție și securitate economică și socială a țărilor, regiunilor și populației mai puțin favorizate etc.

5.1.2.1. Formarea Pieței Comune a muncii și a capitalului

Liberalizarea progresivă a mișcării persoanelor și a capitalului conferă Pieței Comune o altă componentă majoră - piața comună a muncii și

capitalului. Mobilitatea liberă a acestor factori fundamentali ai creșterii economice în cadrul Comunității este de natură să faciliteze transferul de tehnologie și de management modern, să folosească mai eficient resursele naturale disponibile în fiecare țară, să creeze noi locuri de muncă și să atenueze viiturile șomajului atât din statele comunitare, cât și din afara lor.

Liberalizarea circulației persoanelor are două componente: libertatea de mișcare a muncitorilor și libertatea de stabilire rezidențială.

Libera circulație a muncitorilor. Începând cu 1 septembrie 1961 a intrat în funcțiune o primă reglementare, prin care se asigura o anumită preferință comunitară în oferta locurilor de muncă pentru muncitorii străini. O a doua reglementare, adoptată în 1963, își propunea ca până la 31 decembrie 1967 să se asigure definitiv libera circulație a muncitorilor, dublată de libera alegere a locului de muncă în interiorul Comunității.

Libertatea de stabilizare rezidențială a dublat în mod necesar libera circulație a muncitorilor. Aceasta din urmă devenea operațională și eficientă numai în prezența celei anterioare. În acest scop, Comunitatea a adoptat încă din decembrie 1961 un program laborios de suprimare a restricțiilor privind stabilirea domiciliară în cadrul său a muncitorilor străini. O directivă a consiliului din aprilie 1963 pune un accent justificat mai mare pe facilitarea stabilirii în agricultură, mai ales pe exploatațiile agricole aflate în suferință, prin abandon sau necultivate mai mult de doi ani, prin insuficiența brațelor de muncă etc. Ca urmare a acestor facilități dar și a liberei atracții a țărilor mai dezvoltate economic, în cadrul CEE lucrau, prin 1968-1970, peste 18 milioane de lucrători străini, veniți mai ales din Turcia, Grecia, Iugoslavia, Italia de Sud, Portugalia și Spania, țările arabe, precum și din țările asiatice foste colonii ale țărilor europene.

Crearea Pieței Unice dă un nou relief mobilității muncitorilor, concepând-o ca pe un puternic factor de adevărată competitivitate în economia comunitară. Pe de altă parte, sunt înlăturate, din 1990, și restricțiile menținute până atunci în extinderea dreptului de mobilitate intracomunitară asupra nemuncitorilor, cum sunt pensionarii și studenții. Aceștia sunt liberi să se mute unde vor în cadrul Comunității dacă fac dovada că au un venit suficient din țara lor de origine sau alte surse, pentru a nu deveni o povară financiară a țării gazdă. Cât privește mobilitatea studenților, Comunitatea o încurajează pe diverse căi, în special pentru studierea limbilor străine în cadrul unor programe speciale. De pildă, Programul Erasmus asigură mobilitatea pentru studii, Programul Comett este de educație și tehnologie, iar Programul Lingua promovează studiul limbilor străine¹.

¹ Office for Official Publications of the European Communities. *The Single Market in Action*, Luxemburg 1992, p.22.

Libera circulație a capitalurilor. Pentru aplicarea în practică a acestei prevederi s-au adoptat mai multe directive. Prima și cea mai importantă a fost adoptată în 1960. Au urmat apoi numeroase alte reglementări. Ele prevedeau restrângerea restricțiilor în calea mișcării capitalurilor și facilitatea acestora, mai ales sub forma investițiilor directe, operațiunilor comerciale și bursiere. Odată cu trecerea la Piața Unică se adoptă noi măsuri de liberalizare largă a circulației capitalului. În 1988 se adoptă Directiva de a înlătura, în cadrul a doi ani, orice control asupra transferului de capital în interiorul Comunității. Se înlătură astfel un întreg set de restricții; reziduuri ale acestora au rămas doar în Portugalia și Grecia, ele urmând să dispară și aici din 1995. Înlăturarea controlului asupra capitalurilor este o premisă necesară pentru liberalizarea serviciilor bancare și financiare în general și totodată o precondiție pentru crearea Uniunii monetare. Pe aceeași linie se înscrie și noul cadru legal, creat companiilor comunitare prin care sunt încurajate la diverse uniri pe plan european, capabile astfel să raționalizeze structurile industriale și să le ridice performanțele concurențiale la nivelul celor japoneze sau americane.

5.1.2.2. Piața Agricolă Comună (PAC)

Tratatul de la Roma al CEE prevedea crearea Pieței Agricole Comune, dar el nu arată cum anume să se realizeze. O asemenea sarcină revenea Comisiei, împuternicită să inițieze propunerile necesare și Consiliului Ministerial care trebuie să adopte decizia corespunzătoare. Întrucât formarea și evoluția PAC va forma obiectul unui studiu separat, aici ne vom limita doar să punctăm principalele sale jaloane.

Piața Agricolă Comună s-a format practic în perioada 1961-1969 - Inițial, s-au urmărit ca obiective: a) creșterea producției și eficienței agricole, asigurând integral hrana populației din surse proprii. Ulterior, după 1980 se va urmări temperarea acestei creșteri, din lipsa de debușee suplimentare; b) asigurarea unor prețuri stabile pentru producători, ca și pentru consumatori; c) crearea de structuri agricole flexibile și viabile concurențial; d) protecția fermierilor comunitari în fața importurilor mai ieftine; e) formarea unei agriculturi prietenoase față de mediul ambiant.

Constituirea Pieței Agricole Comune are la bază cel puțin trei principii majore: unicitatea pieței asigurată prin liberalizarea circulației produselor agricole; preferința comunitară în aprovizionarea statelor membre cu produse agricole necesare; solidaritatea financiară, asigurată, din 1964, prin fondul comunitar, constituit anume în acest scop, numit pe scurt FEOGA (sintagma din franceză). Aceste principii s-au concretizat prin politica de organizare a piețelor agricole și a sistemului de prețuri.

Piața Agricolă Comună este unică în sensul liberei circulații a produselor, dar ea nu este uniformă, aceeași pentru toate produsele agricole. Dimpotrivă, fiecare produs sau grup de produse similare formează obiectul

unei piețe specifice. Se disting 4 tipuri organizaționale de piețe: a) cu intervenție internă și protecție externă cuprinzând cca. 70% din producția agricolă comunitară (cereale, unt, lapte praf, zahăr, carne de vacă); b) fără intervenție internă și protecție externă, cuprinzând cca. 25% din producția agricolă (ouă, păsări, vinuri etc.); c) cu ajutoare complementare la prețuri (cuprinzând produsele intrate sub incidența acordurilor GATT) și d) cu ajutoare forfetare la producție (plătite de către integratorii producătorilor de in, cânepă, viermi de mătase, hamei).

Partea cea mai activă și cea mai interesantă a mecanismului de funcționare a PAC o constituie sistemul de prețuri. Acesta este format din: a) **prețul indicativ** stabilit după prețul folosit de centrele comerciale din zonele mai deficitare din comunitate; b) **prețul prag**, format la frontieră din prețul indicativ corectat cu cheltuielile de transport și c) **prețul de intervenție**, mai mic decât cel indicativ, cu cca. 10%, folosit de organismele comerciale comunitare în reglarea pieței; d) **prelevările variabile la importuri**, reprezentând diferența dintre prețul de import și prețul prag (când primul este mai mic decât ultimul) și e) **restituiri variabile la exporturi**, reprezentând diferența dintre prețul mondial și prețul de intervenție. În urma reformei PAC din 1992 și aplicată din 1994 se schimbă sistemul de prețuri, în sensul că prețul indicativ are acum alt conținut, el reflectând nu prețurile din regiunile cele mai slab fertile ale Comunității, ci un preț mondial previzionat.

Numeroase alte elemente se adaugă la cele care definesc PAC: modul de finanțare a politicii agricole comune, sprijinirea modernizării structurilor agrare, participarea la comerțul agricol mondial etc.

5.1.2.3. Politica Comună a transporturilor

Transportul a fost inițial unul din cele trei domenii (alături de agricultură și comerț exterior) care au nevoie de politici comune, deci mai mult decât o simplă armonizare a politicilor naționale. De la început s-a urmărit o piață comună a transporturilor prin suprimarea progresivă a discriminărilor din domeniul tarifelor și condițiilor de transport național, dublate de consultarea reciprocă între statele membre asupra măsurilor pe care le adoptă în acest domeniu. Suprimarea acestor discriminări era necesară fiindcă prezența lor frâna considerabil liberalizarea comerțului exterior. La început, politica comună a cuprins transportul auto, feroviar și fluvial intern. Transportul aerian și maritim a fost reglementat mai târziu.

Prima reglementare comunitară a transporturilor are loc în 1965, când, în baza unui acord între cei șase, se stabilesc principiile generale ale politicii comune. Aceasta cuprindea următoarele componente: a) fixarea limitelor taxei de transport (minimă și maximă) în funcție de categoria acestuia, limite care deveneau obligatorii sau indicative după caz; b) publicarea obligatorie a ratelor și condițiilor de transport și c) stabilirea unui comitet CEE de supraveghere.

Sistemul adoptat urma să se aplice în două etape: 1966-1969 și 1970-1972. Aplicarea în practică a politicii comune a demonstrat că dificultățile sunt mai mari decât s-a prevăzut. De aceea, multe din aceste dificultăți urmau să se dezvolte mai târziu odată cu trecerea la formarea Pieței Unice.

În ianuarie 1993 se înlătură toate cotele restrictive din domeniul transportului auto care scăpaseră anterior reformelor comunitare. Transportul aerian, puternic caracterizat, este supus și el unui nou pachet de măsuri - al treilea - vizând liberalizarea lui. Dau conținut acestei noi liberalizări trei elemente de bază: a) crearea unui sistem de licențe comune și standarde de siguranță; b) libertatea liniilor aeriene să zboare între oricare doi membri ai Comunității; c) libertatea liniilor aeriene de a-și stabili singure costul transportului în cadrul limitelor adoptate.

Crearea rețelei transeuropene constituie o altă direcție de acțiune. Se știe că Piața Unică are drept cadru de referință nu statul - națiunea, ci întreaga Comunitate. În această perspectivă este necesară crearea unei rețele de artere pentru transport și comunicații la nivel european prin care să curgă substanța economică a fiecărei națiuni. Acest lucru îl recunoaște și-l cere Tratatul de la Maastricht. Unele dintre aceste artere s-au creat și funcționează deja: sistemul trenurilor rapide care leagă între ele capitalele occidentale, Tunelul pe sub Canalul Mânecii care leagă Anglia de continent etc. Alte sisteme însă urmează a fi realizate. În baza Tratatului de la Maastricht Comunitatea are ca sarcină prioritară să promoveze și să sprijine material dezvoltarea rețelei transeuropene.

5.1.2.4. Coordonarea politicilor economice naționale

Proiectând integrarea economică vest-europeană, Tratatul de la Roma o gândea nu doar ca un proces de liberalizare a comerțului între statele membre, ci ca unul de sudare a economiilor naționale într-una singură. Pentru această sudare, el a adus pe planul teoriei și practicii economice postbelice două noi concepte, care aveau să facă epocă în istoria integrării. Este vorba de **conceptul de politici comune**, valabil pentru unele domenii - anume pentru agricultură, transporturi și comerț exterior - și **conceptul de coordonare a politicilor economice naționale**, valabil pentru celelalte domenii. Departe de a fi simple abstractizări științifice, aceste concepte reprezintă totodată două căi concrete de înfăptuire practică a integrării și de atragere în orbita sa diferitele componente ale economiilor naționale.

În formele sale inițiale, coordonarea cuprindea: politicile industriale și energetice, apropierea legislațiilor comerciale și administrative, strategiile privind dezvoltarea științei și tehnologiei, prevenirea practicilor comerciale restrictive, stabilizarea balanței de plăți externe și politicile antiinflaționiste și monetare, dezvoltarea regională și atenuarea inegalităților social-economice

etc. Coordonarea cuprindea astfel tot ceea ce nu cădea sub incidența politicii comune.

Apelul la coordonare se justifică atât prin necesitatea ei în sine, ca demers integrator, cât și prin contribuția sa potențială la dezvoltarea armonioasă a întregii Comunități. Căci, în condițiile unor economii naționale tot mai strâns legate între ele, orice eventuală tendință de dezechilibru și instabilitate - inflație, șomaj, stagnare etc. - într-una din economii se repercutează rapid asupra întregului, adică asupra tuturor participanților. Asemenea cazuri puteau fi atenuate sau chiar evitate prin coordonare.

În acest scop, Comisia CEE a creat, în 1960, un organism special - **Comitetul de politică economică pe termen scurt** - pentru consultanță în astfel de probleme. Dacă un membru al CEE traversează un puternic dezechilibru economic, Comisia are dreptul să facă recomandări guvernului în cauză. De regulă recomandările cuprind două aspecte: consultanțe profesionale și măsuri concrete propuse de Comisie și aprobate de Consiliul ministerial. De pildă, Italia traversa în 1964 o acută criză inflaționistă. Comisia și-a însoțit sfaturile cu măsuri antiinflaționiste, între care credite de la celelalte state membre și asistență concertată pe linia FMI. În cazuri grave, Comisia poate autoriza țara în cauză să ia măsuri speciale de suspendare temporară a obligațiilor comunitare pentru salvarea intereselor naționale.

Din 1964, Comisia CEE a mai creat un organ cu sarcini coordonatoare, numit **Comitetul de politică economică pe termen mediu**, constituit din reprezentanți ai guvernelor naționale. Prima sarcină a acestuia a fost elaborarea unui program pe 5 ani, 1966-1970 menit să asigure compatibilitatea dintre deciziile de politică economică națională și cele luate pe planul CEE.

Programul previziona o creștere medie anuală de 4,3% pe ansamblul Comunității, comparativ cu 4,9% în perioada cincinală anterioară. Programele coordonatoare au continuat să anime dezvoltarea armonizată a Comunității și în anii următori, cuprinzând practic domeniile activității social-economice.

O privire de ansamblu asupra Comunității Europene ne îngăduie unele constatări instructive pentru cunoașterea evoluției acesteia. Prima perioadă de constituire a CEE a fost o perioadă de tranziție la Piața Comună. Aceasta s-a încheiat, după cum am văzut în 1969, cu 2 ani și jumătate mai repede decât termenul inițial. Grăbirea acestei tranziții a fost nu numai o chestiune de dorință a statelor membre, ci și una stimulată de rezultatele obținute în dezvoltarea economică prin integrare, superioare celor anterioare. În cea de a doua perioadă, după 1970 și până în 1984, se constată o încetinire a integrării vest-europene. Printre cauzele acestei evoluții, amintim: complexitatea absorbției noilor veniți în CEE: Anglia, Irlanda și Danemarca în 1973, Grecia în 1981, Spania și Portugalia în 1986; dificultățile create de criza petrolului în 1973 și 1979, determinând o profundă recesiune economică; discuțiile sâcâitoare,

uneori chiar scandaloase ale Angliei, cu ceilalți membri ai Comunității privind obligațiile și drepturile sale financiare, prezentate mai ales în anii 1979-1984.

5.2. Crearea Pieței Unice Europene

După 1985, odată cu venirea la președinția Comisiei a lui Jacques Delors, integrarea vest-europeană primește o puternică injecție de dinamizare. O Carte Albă a conducerii Comisiei lansează inițiativa Pieței Unice, propusă a se materializa în următorii 7 ani până în anul 1992. În acest spirit se adoptă două noi documente fundamentale de importanță istorică. Actul Unic European (1987) și Tratatul de la Maastricht (1993), care completează și dezvoltă prevederile Tratatului de la Roma.

5.2.1. Actul Unic European (AUE)

La reuniunea de la Milano din iunie 1985, Consiliul European a adoptat Cartea Albă a Comisiei și cere miniștrilor să elaboreze Actul Unic European (AUE). Momentul este important, fiindcă își propune să aducă la zi Tratatul de la Roma.

Amendamentele propuse în acest scop urmăresc să ușureze negocierile privind trecerea la crearea pieței unice, așa cum se prevăzuse încă din 1957 în Tratatul de la Roma. Poate pentru a recupera întârzierile nedorite dintre 1970-1984 în progresul integrării, aceste negocieri s-au finalizat mai repede și mai ușor decât s-a presupus, astfel încât, după numai 6 luni de la inițierea lor, summit-ul CE din decembrie 1985 de la Luxemburg a adoptat Actul Unic European; el, intră în funcție din iunie 1987, după ratificarea lui de către statele membre.

Actul Unic European este important prin conținutul amendamentelor sale care produc, de fapt, o cotitură în dezvoltarea integrării europene. Este vorba, mai ales, de:

a) extinderea procedurii votului majoritar și limitarea aplicării principiului unanimității și al dreptului de veto. Votul majoritar se extinde la toate deciziile de realizare a Pieței Unice (în afară de domeniul fiscal și mișcarea liberă a persoanelor), favorizând astfel un ritm mai activ al acestui proces.

b) abilitarea Parlamentului european cu noi puteri decizionale, apropiindu-l mai strâns de procesele integraționiste;

c) adoptarea Chartei Sociale (cu excepția Angliei), conferind viitoarei Piețe Unice o puternică dimensiune socială în interesul tuturor straturilor populației din statele membre. Charta Socială cuprinde 12 principii de bază,

fiind numită uneori și Charta Drepturilor Sociale Fundamentale ale Muncitorilor;¹

d) adoptarea conceptelor de "coeziune economică și socială", menite să creeze noi raporturi între statele și regiunile bogate și cele mai sărace, în sensul ajutorării acestora din urmă să se dezvolte și să atenueze decalajele economico-sociale. Aceste concepte sunt însoțite de fonduri bănești speciale, numite structurale, cuprinse în fondul de dezvoltare regională, fondul social și o parte din fondurile agricole. Între 1988-1994, volumul acestora a sporit de la 7,5 miliarde ECU la 17 miliarde ECU; ele continuă să crească și după aceea, între 1993-1999;

e) un principiu deosebit promovat de AUE este cel al "subsidiarității", ceea ce înseamnă că orice hotărâre care se poate lua și trebuie luată la un nivel inferior (adică la nivel național și regional) să nu fie luată și la nivel superior, adică la nivelul guvernului european;

f) alte importante prevederi se referă la: stimularea cercetărilor științifice, protecția mediului, relaxarea progresivă și înlăturarea controlului pașapoartelor la frontieră în interiorul CE, mobilitatea muncitorilor și bunurilor, liberalizarea serviciilor bancare, legea firmelor etc.

5.2.2. *Tratatul de la Maastricht*

Prin trecerea Pieței Comune la Piața Unică - piață fără frontiere interne - înfăptuită în perioadă 1985-1992, Comunitatea Europeană pășește pragul unei noi faze a dezvoltării sale, desăvârșind, astfel, ceea ce autorii Tratatului de la Roma au prevăzut încă acum 4 decenii. **Particularitatea acestei noi faze consta în extinderea integrării de la conceptul de comunitate europeană la cel de Uniune Europeană și cuprindea în aceasta din urmă, pe lângă domeniul economic și cel monetar și politic.** Această schimbare, de anvergură istorică și cea mai importantă de la crearea CE, este instrumentată de Tratatul de la Maastricht. Tratatul devine constituția Uniunii Europene bazată pe **Uniunea Economică, Monetară și Politică.**

Tratatul a fost semnat la 7 februarie 1992 și a intrat în funcțiune din 1994, după validările - nu fără dificultate - de către statele membre. Mesajul său general rezultă din prevederile sale:

¹ Amintim în acest sens câteva drepturi sociale mai importante: dreptul de muncă în CE după alegerea proprie și la un salariu corect; dreptul la protecție socială în toate sistemele naționale de protecție socială; libertatea de asociere și de educație după vocație; drepturi egale între bărbați și femei; dreptul muncitorilor la informație și consultanță; dreptul la protecția sănătății și a locului de muncă; dreptul la protecție a copiilor și adolescenților; dreptul la un minim standard de viață etc.

5.2.2.1. Crearea Uniunii Economice și Monetare (UEM)

Uniunea Economică își adaugă, față de anterior, câteva elemente noi: întregirea ei cu noi forme de cooperare la nivel comunitar; adoptarea de către Consiliul de Miniștri European a directivelor politicii economice atât ale statelor membre, cât și ale Comunității; statele membre vor evita deficite guvernamentale excesive care periclitează echilibrul și stabilitatea dezvoltării economice a lor și a comunității în ansamblu.

Uniunea Monetară are în vedere: stabilirea unei singure politici monetare la nivel comunitar; adoptarea unui singur etalon monetar - ECU¹ până în anul 1999; crearea Institutului Monetar European și a unei noi instituții bancare - Banca Centrală Europeană (BCE); formarea sistemului european al Băncilor Centrale (SEBC) prin legarea între ele a băncilor centrale din statele membre cu Banca Centrală Europeană.

Uniunea Monetară este prea complicată pentru a-i limita caracterizarea la momentele punctate mai sus. Însăși momentele necesită explicații. Aceasta presupune apel la Tratatul de la Maastricht, ca și la "Charta Verde" pregătită de Comisie pentru summit-ul UE de la Cannes, 26-27 iunie 1995. "Charta Verde", considerată manualul creării Uniunii Monetare, identifică modalitățile, căile și dificultățile de învins pentru realizarea acesteia. Se prevede ca formarea Uniunii Monetare să traverseze 3 perioade succesive, acoperind anii 1990-2002.

Prima etapă, 1990-1993, este dominată de liberalizarea circulației capitalurilor. În cadrul ei s-au prevăzut, de asemenea, eforturi pentru convergența economică; liniștirea turbulențelor monetare din 1992-1993 din unele țări membre: Franța, Italia, Grecia, Spania și Portugalia; ratificarea Tratatului Maastricht, după respingerea lui inițială de către Danemarca.

A doua etapă, 1994-1997, cu posibilitatea de prelungire, la nevoie încă doi ani, este dominată de crearea Institutului Monetar European. În același timp, se iau măsuri pentru realizarea convergenței economice, izolarea țărilor membre cu deficite excesive etc. Institutul, dotat cu anumite puteri limitate, în

¹ ECU - denumirea abreviată pentru European Currency Unit - este folosită din 1981 în locul unităților de calcul anterioare utilizate la întocmirea bugetului și în împrumuturile bancare. Compunerea sa din părțile procentuale ale fiecărei monede naționale a statelor membre a fost determinată prima oară în 1979, schimbându-se apoi prin intrarea în CE și a altor membri. În 1992, ECU era formată din: 30,6% partea mărcii germane, 19,32% partea francilor francezi; 12,22% partea £ (lirei) engleze; 9,83% partea lirei italiene; 9,56% partea guldenului olandez; 7,8% partea francului belgian; 6,29% partea pesetas spaniol și restul între 0,31% și 2,52% partea valurilor celorlalte țări membre. Valoarea ECU se calculează zilnic pe baza ratelor de schimb pe piața valutară. Orientativ, 1 ECU este astăzi egal cu cca. 1,3\$ SUA.

materie de gestiune monetară și financiară, are sarcina de a elabora cadrul instituțional definitiv pentru următoarea perioadă, când se va crea Banca Centrală Europeană.

A treia perioadă va demara după 1977 (sau după 1999), în funcție de cum vor fi realizate de către țări criteriile de convergență. În acest timp, se prevede: blocarea ratelor de schimb valutar; crearea Băncii Centrale Europene care va gestiona politica monetară și moneda unică; definitivarea procedurilor de introducere în practică a noilor bancnote și monede unice - ECU -, fapt care se proiectează a avea loc în 2002-2003.

Formarea Uniunii Monetare, al cărui nucleu este moneda unică, reprezintă categoric cea mai complexă și dificilă problemă a Uniunii. Dificultățile sunt mari nu atât tehnic, cât mai ales social-economic. Ele provin simultan din mai multe părți: din sfera gândirii și practicii economice, din domeniul național și internațional, din factorii obiectivi și subiectivi, mai ales psihologici etc.

Dificultățile venite din sfera gândirii și practicii economice sunt implicate de necesitatea unor schimbări mutante în sistemul acestora. Se știe că școala anglo-saxonă concepe manipularea ratelor de schimb monetar libere ca mijloc al politicii de stabilitate macroeconomică. Realitatea însă arată că o asemenea politică, de autoreglare economică, are efecte doar un anumit timp, după care inflația re izbucnește, uneori chiar cu mai multă forță. Pe acest motiv, Jacques Santer, președintele Comisiei, prezentând "Charta Verde", critică demersul școlii anglo-saxone ca fiind un paleativ, valabil pe termen scurt. În concepția manualului stabilitatea macroeconomică durabilă poate fi realizată la nivelul Uniunii prin blocarea ratelor de schimb și trecerea la moneda unică. Rămâne de văzut dacă practica va confirma această nouă gândire. Aceasta în primul rând.

În al doilea rând, dificultățile provin și din greutățile pe care țările membre le întâmpină în realizarea celor cinci criterii de convergență și competitivitate economică. Fiecare criteriu prevede un obiectiv de atins. Criteriile și obiectivele lor sunt: inflație scăzută, până în 2% anual; deficit bugetar sub 3% din PIB; rată a dobânzii pe termen lung scăzută; un raport între datoria publică și PIB sub 60%; stabilitatea monetară (cursul valutar) pe cel puțin doi ani.¹ Criteriile nu sunt o fatalitate și nici punitive. Ele exprimă doar o stare de lucruri existente în mod obiectiv, în sensul că unele țări sunt mai dezvoltate și deci mai pregătite pentru trecerea la moneda unică, decât altele, ca de pildă: Grecia, Spania, Portugalia și Irlanda. În virtutea principiului solidarității și coeziunii, aceste țări, fiind mai puțin favorizate, vor primi un important ajutor din partea Comunității pentru a se apropia de performanțele

¹ *Commission des Communautés Européennes. Du Marché Unique a l'Union Européenne, Luxemburg, 1992, p. 15.*

economice ale partenerilor mai bogați. Ajutorul, menit să multiplice efortul propriu, înseamnă suplimentarea creditelor afectate fondului regional, social și agricol, simultan cu subvențiile la fondul de coeziune, creat în mod expres în acest scop de Tratatul de la Maastricht.

În al treilea rând, se prevăd dificultăți și din partea marilor instituții financiare europene, chemate să investească în noua monedă, necunoscută, și nu în marca germană, puternică și stabilă, o adevărată regină valutară. În aceiași parametri, dar și cu o tentă psihologică, se înscrie și dificultatea de a convinge populația să adopte noua monedă, în locul celor naționale, încărcate de istorie și tradiții.

Inițiatorii Uniunii Monetare cunosc bine aceste și alte posibile impedimente. De aceea, programul de realizare a ei prevede măsuri și acțiuni care să-i asigure succesul. În orice caz, dacă până în 1999 nu vor fi încă pregătite toate țările membre, vor trece la moneda unică doar cele pregătite, iar restul țărilor se vor alătura Uniunii Monetare ulterior, pe măsura realizării criteriilor de convergență. Intrarea în funcțiune a noii monede - ECU - se va produce imediat după fixarea parităților, pentru a-i determina valoarea. Ea va intra în viață treptat; la început, euromoneda va fi utilizată în tranzacțiile interbancare (între băncile centrale și comerciale); apoi va fi difuzată în sistemele naționale de plăți, fapt ce se prevede a avea loc în anii 2002-2003

5.2.2.2. **Formarea Uniunii Politice**

În acest cadru se au în vedere: noi puteri și deci noi competențe pentru Comunitatea Europeană, practic, în toate domeniile vieții economice, sociale și politice; creșterea rolului Parlamentului European în domeniul legislației comunitare, justiției și afacerilor interne; adoptarea unei politici comune externe și de securitate; extinderea responsabilităților externe privind: primirea de noi membri, participarea la acordurile GATT și la menținerea păcii pe continent și în afara lui.

5.2.3. Instituirea cetățeniei de Uniune pentru toți cetățenii statelor membre ale Comunității. Noua cetățenie care nu o anulează, ci o completează pe cea națională, incumbă o serie de drepturi ca: libertatea deplasării și alegerii domiciliului pe teritoriul Comunității; participarea ca votant sau candidat la alegerile municipale și europene din statul de reședință; protecția din partea autorităților oficiale - diplomatice sau consulare - ale oricărui stat membru; dreptul de petiție în fața organelor comunitare.

Spre deosebire de Uniunea Economică și Monetară, în care prevederile Tratatului de la Maastricht au o considerență bine conturată, în domeniul Uniunii Politice, prevederile sunt, deocamdată, mai puțin ambițioase. Este și motivul pentru care autorii Tratatului își propun o reuniune, în 1996, la nivel guvernamental, pentru revederea mecanismului convenit în domeniul Uniunii Politicii. În acest scop, reuniunea miniștrilor de externe ocazionată de a 40-a

aniversare a lansării Pieței Comune, a instituit "Grupul de reflecție", însărcinându-l să pregătească propuneri de revizuire a Tratatului de la Maastricht.

Grupul de reflecție nu ia decizii, ci doar pregătește terenul pentru reuniunea interguvernamentală amintită, care va decide în două direcții: ameliorarea instituțiilor comunitare și adaptări ale UE din perspectiva extinderii sale în centrul și estul Europei și în bazinul mediteranean. Mișcarea Comunității spre Uniunea Economică și Monetară, ca și spre Uniunea Politică este firească, rezultând din însăși logica ei internă și impusă acum de instituirea Pieței Unice. Înfăptuirea acesteia în primul rând creează premisele necesare și pentru realizarea celorlalte laturi ale Uniunii.

6. Instituțiile Uniunii Europene

Născută în baza Tratatului de la Roma, CEE avea nevoie, atât pentru constituire, cât și pentru funcționare, de un cadru instituțional propriu. Același Tratat a prevăzut crearea unor instituții deliberative, executive, consultative și jurisdicționale. Inițial s-au prevăzut cinci asemenea instituții: 1) Consiliul de Miniștri; 2) Comisia; 3) Comitetul Economic și Social; 4) Adunarea Parlamentară și 5) Curtea de Justiție sau Tribunalul European. Pe parcurs au apărut și alte instituții. Fiecare din ele corespunde unei anumite nevoi, din care rezultă și obiectivele sale, pe care le realizează cu mijloace specifice.

6.1. Parlamentul European¹ - organ deliberativ și de control

Organ deliberativ și de control în condițiile stabilite de Tratat, Parlamentul European avea inițial 142 de membri, delegați de parlamentele naționale; ulterior, din iunie 1979, s-a trecut la delegarea membrilor prin alegeri directe pe bază de sufragiu universal, pe o perioadă de cinci ani. Începând din iunie 1994, este format din 567 membri, din care: 99 Germania (12 în plus după unire), câte 87 Franța, Italia și Regatul Unit, 64 Spania, 31 Olanda, câte 25 Belgia, Grecia și Portugalia, 16 Danemarca, 15 Irlanda și 6 Luxemburg. Parlamentul își desfășoară lucrările la Bruxelles, la sediul UE și la Strasbourg, în Franța. Aici, în capitala Alsaciei, el lucrează o săptămână pe lună, la cererea Franței și Germaniei, considerând acest lucru un simbol al unității lor postbelice și al respingerii războiului.

Prin revizuirea Tratatului pe baza Actului Unic din 1987, care adoptă măsuri pentru crearea Pieței Unice, Parlamentul, nu prea luat în seamă până atunci, își întărește puterea. Acum, el poate bloca propunerile cu majoritate de voturi, are dreptul de a interoga Consiliul de Miniștri, de a revoca, prin vot majoritar de 2/3, Comisia, de a aproba acordurile comerciale, ca și cele de asociere sau de aderare ca membru deplin al UE etc.²

Puteri bugetare. Prin două tratate (din 22 aprilie 1970 și 22 iulie 1975), statele membre au dat Parlamentului puteri bugetare. Tratatul de la Maastricht menține aceste puteri. Ele conțin competențe diferite cu privire la cele două capitole de cheltuieli bugetare: neobligatorii și obligatorii. Parlamentul are ultimul cuvânt în cazul primei categorii de cheltuieli (44,4%, sau 28,4 miliarde ECU din buget în 1992), folosite pentru progresul Comunității: politici sociale,

¹ Emil Noël, *Working Together - The Institutions of the European Community*, Office for Official Publications of the European Community, Luxembourg, 1994, p. 6, p. 33-34.

² Office for Official Publications of the European Community: *Comunitatea Europeană: vecinul tău*, Luxembourg, 1992, p. 15-16.

regionale și de cercetare; inițierea de noi programe de activități (protecția mediului, a consumatorilor, pentru educație etc.).

Celelalte cheltuieli, obligatorii (56% din buget sau 35,5 miliarde ECU în 1992), sunt implicate de legislație și acoperă, în principal, finanțarea politicii agricole comune (52,3% din bugetul Comunității din 1992). Parlamentul are dreptul să modifice aceste cheltuieli însă fără a le spori volumul. De asemenea, el are dreptul să respingă bugetul în totalitate, așa cum a făcut-o dealtfel de câteva ori până acum; să descарce, la propunerea Consiliului de Miniștri, Comisia de gestiune bugetară pe anul curent etc.

Puteri legislative. La început, potrivit Tratatului de la Roma, Parlamentul avea, în domeniul legislativ, doar un rol consultativ, în regim obligatoriu sau la cererea Comisiei, când însă puterile sale bugetare au crescut și s-au clarificat, implicarea lui în activitatea legislativă a Comunității a devenit și ea mai mare. **Un prim moment în acest sens este instituirea în 1975 a procedurii de conciliere dintre Parlament, Comisie și Consiliu.** Un alt moment, apărut după alegerile directe ale Parlamentului, îl constituie participarea, alături de Consiliu, la puterea legislativă a Comunității. Participând la promulgarea legilor, Parlamentul capătă un rol sporit în conducerea Comunității. În 1984, primul Parlament ales liber a adoptat un proiect de tratat de instituirea a Uniunii Europene prin revizuirea generală a întregului sistem comunitar. Același proiect prevedea o reformă și a sistemului legislativ al Comunității, dând Parlamentului și Consiliului puteri egale în luarea deciziilor. În fine, sunt remarcabile și inițiativele Parlamentului de conștientizare a necesității reformei instituțiilor și a unor noi obiective ale Comunității, privind viitorul acesteia. Adoptarea Actului Unic European (1987) și a Tratatului de la Maastricht (1992) pentru crearea Uniunii Europene și a Pieței Unice reflectă, chiar dacă nu integral, aceste inițiative. Pe de altă parte, ele dau Parlamentului noi puteri decizionale în domeniul legislativ.

Parlamentul European este un organ decizional al Uniunii Europene. El grupează pe membrii săi nu după criteriul naționalității sau cetățeniei, ci după caracterul partidelor politice din care provin. De exemplu, Parlamentul care și-a încheiat mandatul în 1994¹ avea următoarea compoziție politică:

- | | |
|---|-------------|
| 1) grupul partidelor socialiste europene | 198 membri; |
| 2) grupul partidelor populare europene (creștin-democrat) | 163 membri; |
| 3) grupul reformist și democrat-liberal | 44 membri; |

¹ În acest Parlament funcționau 518 membri, proveniți din țări, astfel: câte 81 din Franța, Germania, Italia și Anglia; 60 din Spania; 25 din Olanda; câte 24 din Belgia, Grecia și Portugalia; 16 din Danemarca; 15 din Irlanda și 6 din Luxemburg. În Parlamentul ales în iunie 1994 activau 567 membri, cu un plus de 49, ca urmare a luării în considerare și a fostei RDG, reunită cu Germania Federală.

4) grupul verde (ecologiștii)	28 membri;
5) grupul alianței democratice europene	20 membri;
6) grupul curcubeu	16 membri;
7) grupul tehnic al drepturilor europene	14 membri;
8) grupul unității stângii	13 membri;
9) grupul independenților	22 membri.

Sub aspectul doctrinelor politice, Parlamentul European este dominat de forțele socialiste și creștin-democratice; împreună ele dispun de 361 de fotolii sau 69,69% din total. Este clar că aceste forțe determină în mare măsură și orientarea politică a măsurilor adoptate la nivel comunitar.

Parlamentul European își desfășoară activitatea pe comisii specializate, numite comitete. Există 19 comitete care pregătesc lucrările sesiunilor plenare. Între acestea amintim comitetele privind: afacerile externe și securitatea; agricultura, pescuitul și dezvoltarea rurală; bugetul; afacerile economice, monetare și politicile industriale; energie, cercetare și tehnologie; afacerile sociale, ocupare și mediul de muncă; politicile regionale etc.¹

6.2. Consiliul European - autoritate supremă a UE

Neprevăzut în tratatele inițiale de constituire a Uniunii, Consiliul European a fost creat ulterior, în decembrie 1974, prin hotărârea reuniunii de la Paris a șefilor de state și de guverne ale țărilor membre. Cu această ocazie ei au stabilit să se întâlnească în mod regulat, împreună cu miniștrii lor de externe și cu președintele Comisiei, în cadrul unei forme instituționalizate sub denumirea de Consiliu European. Sub aspectul autorității, el este forul cel mai înalt al Uniunii, dat fiind că la reuniunile sale participă conducătorii țărilor: șefi de state și de guverne.

În sistemul instituțional al Uniunii, Consiliul European ocupă un loc aparte în calitate de for al celei mai înalte autorități. El adoptă decizii politice majore cu caracter de directivă în problemele cele mai dificile privind programul de dezvoltare a Uniunii. De regulă, este vorba de probleme pe care celelalte instituții comunitare nu le pot rezolva singure, fie pentru că sunt depășite ca responsabilitate și competență, fie pentru că, pur și simplu, nu se înțeleg între ele din motive de concepție sau chiar de metodă. Aceasta explică de ce, în caz de divergență, Comisia și Consiliul de Miniștri apelează la Consiliul European ca la autoritatea supremă și ultimă, singura care poate hotărî imboldurile și directivele necesare pentru dezvoltarea mai departe a Comunității.

Consiliul European se întrunește, de regulă, anual. În cazuri excepționale însă, el se poate întruni și mai des. Prima sa ședință s-a ținut în 1975 la Dublin,

¹ Emil Noël, *op. cit.*, p. 36-37.

capitala Irlandei. De atunci, rolul său în orientarea activității Uniunii s-a circumscris mai clar și a crescut continuu. Actul Unic European ca și Tratatul de la Maastricht prevăd Consiliului un rol primordial în dezvoltarea Comunității Europene și transformarea ei în Uniune Europeană. Printre problemele majore de competența Consiliului, rezolvate sau în curs de rezolvare, amintim: hotărârea de delegare a reprezentanților țărilor în Parlamentul European nu prin numire, ci prin alegeri directe în fiecare țară; stabilirea Sistemului Monetar European; reforma politicii agricole comune (PAC); accesul noilor membri la Uniune ca asociați sau cu drepturi și obligații depline; trecerea de la Piața Comună la Piața Unică - respectiv la Uniunea Economică, Monetară și Politică; definirea poziției UE în cadrul dezbaterilor GATT etc. În acest cadru de preocupări se înscrie și faptul că la ultimele sale întruniri - Copenhaga, iunie 1993 și Essen 1994 - Consiliul a adoptat două hotărâri de importanță istorică în legătură cu asocierea la Uniune a țărilor ex-socialiste din centrul și estul Europei. Mai exact, este vorba de faptul că reuniunea de la Copenhaga a convenit să dea unda verde primirii ca asociați a țărilor amintite, iar cea de la Essen a stabilit strategia de pregătire a aderării acestor țări la Uniune.

6.3. Consiliul de Miniștri - organ decizional

Organ cu putere de decizie, Consiliul de Miniștri este format din reprezentanții guvernelor naționale la nivel de miniștri. La reuniunile sale participă doar câte un reprezentant guvernamental - ministrul de externe, sau al agriculturii sau industriei etc. - în funcție de domeniul căreia îi aparține problema pusă în discuție. Nu există mai multe Consilii; el este unul singur care își schimbă numele și compoziția după nevoi. Cei mai importanți reprezentanți guvernamentali naționali în Consiliul de Miniștri al Uniunii sunt considerați miniștrii de externe ai statelor membre. Consiliul însă se poate întruni și se întrunește efectiv ca oricare alt grup de miniștri naționali de același profil: agricultură, economie și finanțe, industrie, transport, educație etc.

Consiliul de Miniștri este un organ instituțional în cadrul căruia se negociază și se votează legile Uniunii, în limita competențelor legale, prevăzute în actele fundamentale ale acesteia. Legislația Uniunii îmbracă două forme definitorii: regulamente și directive. Dacă **regulamentele** au caracter obligatoriu și se integrează legislațiilor naționale ale statelor membre, **directivele** sunt obligatorii doar prin scopul lor, nu și prin formele sau metodele de transpunere a lor în practică; acestea din urmă pot fi discutate și adoptate de organele decizionale naționale. Menționăm că legislația actuală a Uniunii Europene cuprinde aproximativ 1400 de reglementări.¹ Tendința acestora este de creștere mai departe, după noile necesități care apar pe

¹ *Guvernul României. Departamentul pentru Integrare Europeană Română și Uniunea Europeană, 1994, p. 16.*

parcurs, chiar dacă unele dintre reglementările anterioare, depășite de timp, sunt înlăturate pe parcurs.

Consiliul de Miniștri se reunește, de regulă, de două ori pe an - semestrial - sau ori de câte ori nevoia o cere, și este condus de un președinte. Funcția prezidențială revine, semestrial, prin rotație, fiecărei țări membre și aparține de drept ministrului de externe respectiv. Frecvența rotației la acest interval este gândită în ideea, pe de o parte, de a înlătura orice tendință de hegemonie a celor mai mari și mai puternici, iar pe de alta, de a spori responsabilitatea pentru destinul Uniunii și a statelor membre mai mici și cu mai puține voturi la luarea deciziilor. Consiliul adoptă deciziile cu unanimitate de voturi sau, în ultimul timp tot mai des, cu majoritate calificată de voturi. Până la 1 ianuarie 1995, când Uniunea avea doar 12 membri, Consiliul dispunea în total de 76 de voturi, repartizate pe țări după potențialul economic și mărimea lor, astfel; câte 10 voturi Franța, Germania, Italia și Anglia; 8 voturi Spania; câte 5 voturi Belgia, Olanda, Grecia și Portugalia; câte 3 voturi Danemarca și Irlanda și 2 voturi Luxemburg. Majoritatea calificată necesară adoptării deciziilor legislative este de 54 voturi (din cele 76 total).

Prin modul său de funcționare, mecanismul de adoptare a legilor pe baza votului majoritar poate genera și a generat efectiv contradicții între interesele naționale ale unei țări și interesele generale ale Uniunii. În aceste cazuri, luarea deciziei poate fi blocată, teoretic, cu o minoritate de 23 de voturi. Spunem teoretic, fiindcă, practic, este foarte greu să se ajungă la o astfel de grupare de state, încât să se întrunească cele 23 de voturi necesare. În realitate, așadar, nici o țară, luată singură, nu poate bloca mecanismul de votare a deciziilor legislative sau de orientare. Totuși, acest mecanism nu este o fatalitate, un dictat al majorității asupra minorității. În cazuri evidente de prejudiciere a interesului național, țara în cauză poate apela la alte instanțe și mijloace care să ducă la evitarea "sacrificării" ei de dragul intereselor comune ale celorlalți. Așa este, de exemplu, apelul la **clauza de salvagardare** care implică obligativitatea din partea Uniunii de a purcede la o analiză specială și la negocierea unor soluții pe bază de compromis reciproc și încredere în mersul înainte al Comunității și în instituțiile sale. Pe de altă parte, nici principiul unanimității voturilor, în pofida solidității sale aparente, nu este lipsit de neajunsul unui dictat, exercitat însă nu de către întreg asupra părții, ci de către parte asupra întregului. Avem în vedere, de exemplu, **dreptul de veto** care însoțește în mod necesar mecanismul unanimității, a cărui exercitare chiar de către un singur membru poate bloca luarea deciziei de înaintare a Uniunii. Istoria funcționării acestui principiu este însoțită de numeroase momente ale unui asemenea blocaj, mai ales în perioada 1975-1984. Din aceste motive, în Uniune, se manifestă tendința de extindere a mecanismului majorității și restrângere a principiului unanimității.

Deși Consiliul de Miniștri își ține reuniunile semestrial - deci de două ori pe an -, activitatea lui nu este deloc una sezonieră, limitată la cele două întruniri; dimpotrivă ea este permanentă dusă pe tot parcursul anului de către organul său de sprijin, numit **Comitetul Permanent al Reprezentanților**, cunoscut pe scurt sub sintagma de COREPER. Pentru constituirea acestuia, fiecare stat membru al Uniunii are la Bruxelles un birou de reprezentare permanentă, populat cu personal de carieră diplomatică sau/și alte persoane oficiale, provenite din fiecare minister național. Șefii Reprezentanțelor Naționale Permanente sunt acreditați pe lângă COREPER în calitate de ambascadori și se întrunesc în cadrul acestuia săptămânal, împreună cu delegațiile pe care le conduc, pentru a pregăti lucrările necesare înscrise pe ordinea de zi a Consiliului. Lucrările sunt, de fapt, negocieri de soluții pentru problemele aflate în așteptarea deciziilor ministeriale. Menționez că miniștrii țărilor care fac parte din Consiliul de Miniștri al Uniunii sunt răspunzători pentru activitatea lor în fața guvernelor și parlamentelor naționale, însă hotărârile lor, adoptate în context european, sunt obligatorii și deci ele, în mod normal, nu pot fi modificate sau renegate.

6.4. Comisia Europeană - organ de inițiativă și execuție

Comisia Europeană este una dintre primele și, încă de la început, dintre cele mai viguroase instituții comunitare create în baza prevederilor Tratatului de la Roma. Pe planul puterilor, ea ocupă sfera executivului, aplicând în practică hotărârile organelor decizionale. În cadrul UE 12, ea avea 17 membri numiți dintre membrii guvernelor naționale, pe o perioadă de 4 ani. Franța, Germania, Italia, Regatul Unit și Spania au câte 2 membri în Comisie, iar celelalte țări, câte unul. Cât timp sunt delegați în Comisie, reprezentanții naționali sunt independenți, atât față de guvernele din care provin, cât și față de Consiliu. Pe parcursul timpului, odată cu dezvoltarea celorlalte instituții comunitare și atribuirea lor cu noi competențe, s-a procedat la o mai judicioasă repartizare și ierarhizare a puterii între Comisie și celelalte instituții. În aceste condiții, Comisia, cu rolul și ierarhia mai bine precizate, dar întărită ca organ executiv, are noi relații cu Parlamentul Uniunii. În baza Actului Unic, acesta, dacă apreciază ca nesatisfăcătoare activitatea Comisiei, poate depune **moțiuni de cenzură**, silind-o să demisioneze în totalitatea ei. Ea însă continuă să gestioneze actul executiv până la numirea noii Comisii. Tratatul de la Maastricht a modificat substanțial procedura de numire a Comisiei, începând cu anul 1995.

În baza Tratatelor fundamentale ale Comunității, Comisia are o paletă largă de sarcini. În linii mari, acestea sunt: a) supravegherea Tratatelor; b) gestionarea puterii executive a Comunității; c) inițierea politicii comunitare și d) apărarea intereselor comunitare în Consiliu. Fiecare dintre aceste sarcini are un câmp propriu de aplicație, distinct de celelalte.

a) Supravegherea Tratatelor

Deseori, documentele oficiale ale Comunității când se referă la această sarcină, numesc Comisia "câinele de pază" (watch-dog) al Tratatelor acesteia. Într-adevăr, prin însăși statutul ei de existență, Comisia are funcția de a veghea asupra implementării corecte a prevederilor din Tratate și a deciziilor instituțiilor Comunitare împuternicite cu asemenea drepturi. Pentru a-și îndeplini această funcție, Comisia are datoria să promoveze o atmosferă de încredere mutuală, să analizeze cu imparțialitate orice încălcare a Tratatelor și hotărârilor luate de instituțiile decizionale ale Uniunii și să propună măsurile cuvenite, mergând până la sancțiuni.

Mecanismul prin care Comisia supraveghează respectarea Tratatelor Uniunii cuprinde câteva momente succesive: sesizarea abaterii, investigarea faptelor, formularea măsurilor și înaintarea acestora Guvernului sau Guvernelor în culpă. În cazul în care se respinge învinuirea adusă, toată cauza este deferită Curții de justiție, ale cărei hotărâri sunt obligatorii pentru ambele părți aflate în conflict. Menționăm că, aceste încălcări ale legislației Comunității nu sunt deloc ipotetice și nici cazuri cumva rare. Dimpotrivă, ele sunt destul de numeroase, cărora Comisia le consacră o bună parte din bugetul său de timp. De exemplu, în 1992 au fost investigate de Comisie 1210 cazuri de asemenea încălcări, din care 888 au fost rezolvate de statele membre în cauză, iar 64 de dosare au trebuit să fie înaintate Curții de Justiție a Comunității.

Principala sursă care alimentează încălcările infracționale din partea țărilor membre o constituie încorporarea greșită sau neîncorporarea deloc a directivelor comunitare în legea națională. Acestor împrejurări li se datorează cca 80% din totalul abaterilor din 1992, față de 67% în 1991. Iar domeniile în care se manifestă cele mai multe dintre aceste abateri sunt: piața internă, agricultura și mediul înconjurător. În toate cazurile în care apar încălcări ale regulilor comunitare, Comisia, înainte de a se adresa Curții de Justiție, exercită cu sprijinul Parlamentului European, o benefică presiune politică asupra țărilor incriminate pentru a le determina să se conformeze principiilor la care ele însele au subscris.

b) Comisia - puterea executivă a Uniunii

Există două surse fundamentale care investesc Comisia cu puteri executive: prevederile Tratatelor de creare și dezvoltare a UE și actele Consiliului European. Aceste puteri acoperă următoarele 4 domenii mari: (1) emiterea de decizii și de reglementări pentru implementarea prevederilor din Tratate și din actele Consiliului; (2) aplicarea regulilor comunitare la cazuri specifice; (3) administrarea clauzelor de salvagardare și (4) gestionarea fondurilor Comunității. Fiecare domeniu se desfășoară într-o politică largă de obiective distincte.

(1) Emiterea de decizii și reglementări

Prevederile din Tratatul și din actele Consiliului se transpun în practică nu de la sine, ci prin intermediul unor decizii și reglementări. Sarcina elaborării și emiterii acestora revine Comisiei în calitate sa de organ executiv. Emițând deciziile și reglementările, Comisia este împuternicită să le și aplice în practică. Aceasta semnifică îndeplinirea obiectivelor Uniunii, prevăzute de documentele sale oficiale. Este vorba de astfel de obiective ca: stabilirea Pieței Comune a Cărbunelui și Oțelului - prima formă de integrare vest-europeană; crearea Uniunii Vamale prin implementarea celor 4 mari libertăți comunitare, privind circulația mărfurilor, capitalurilor, forței de muncă și serviciilor; stabilirea politicii agricole comune și a altor asemenea politici sau programe comune; trecerea de la Piața Comună la Piața Unică etc. În aceste scopuri, Comisia a trebuit să elaboreze și să aplice în practică mii de reglementări și decizii. De pildă, numai în anul 1992, au fost elaborate 3500 de reglementări, majoritatea lor referindu-se la problematica agriculturii.

(2) Aplicarea regulilor comunitare la cazuri specifice vizează obiective din cadrul tuturor celor trei Comunități: CECO, CEE și Euroatom care formează împreună, Uniunea Europeană. În primul caz, Comisia monitorizează unele aspecte ale întreprinderilor de producție a cărbunelui și oțelului. De exemplu, ea poate promova și coordona investiția de capital; asistă minierii și oțelarii; acordă împrumuturi și altele. În cadrul CEE, Comisia are o serie de puteri privind competitivitatea, acționând pentru menținerea, restrângerea sau chiar înlăturarea unor restricții și subvenții, pentru descurajarea practicilor discriminatorii; puteri privind implementarea politicilor comune în domeniul agriculturii, pescuitului, transportului, mediului înconjurător, dezvoltării pieței interne comunitare și altele. În domeniul Euroatomului, Tratatul împuternicește Comisia cu responsabilități executive privind procurarea materialului fisionabil, protecția radioactivă, inspectarea atomocentralelor etc.

(3) Administrarea clauzelor de salvagardare

Autorii Tratatului de la Roma au prevăzut că aplicarea în practică a prevederilor sale ar putea genera unele dificultăți pentru un stat sau altul, determinând din partea acestuia o atitudine de reținere sau chiar îndepărtare de Comunitate. Pentru a preveni o asemenea eventualitate ei au "inventat" clauza de salvagardare, la care se poate apela în cazuri bine precizate, strict limitate și doar pentru un timp determinat. Prevăzută cu un astfel de statut de aplicabilitate, clauza de salvagardare presupune a nu aplica un anumit timp unele din obligațiile Tratatului. Aceste suspendări temporare se pot referi la o serie largă de măsuri: de la cote tarifare până la excluderea unui întreg sector economic de la regulile comunitare.

Pe parcursul timpului multe clauze au fost scoase din practică; au rămas cele prevăzute de articolul 115 din Tratatul CEE, concentrate asupra comerțului exterior, prevenind eventualele sale abateri dăunătoare. Tratatul de

la Maastricht menține aceste prevederi, dar într-o formă revizuită. Se pare că, odată cu trecerea la stabilirea Pieței Unice, Comisia nu va mai apela la articolul amintit în comerțul dintre membrii Uniunii.

Tratatele de aderare a noilor membri au cuprins, de asemenea, o serie de clauze de salvagardare. Și ele au fost depășite cu timpul, rămânând după 1993 doar câteva legate de aderarea Spaniei și Portugaliei care urmează să expire în 1995. Toate aceste clauze au fost și sunt administrate de Comisie în condițiile în care măsurile implicate de aplicarea lor sunt alese dintre acelea care tulbură cât mai puțin cu putință funcționarea Pieței Comune. Având un caracter temporar, clauzele generale de salvagardare expiră după timpul prevăzut. Totuși, după aceea, pot fi permise unele derogări excepționale, în care clauza poate continua. Cazurile sunt dintre ce în ce mai puține, iar măsurile implicate, alese cu consimțământul Consiliului, dintre acelea care produc o influență minimă asupra Pieței Comune.

(4) Administrarea programelor și fondurilor Comunității

În calitate sa de organ cu funcții administrative, Comisia are în responsabilitate directă gestionarea atât a cheltuielilor publice ale Comunităților, cât și a principalelor fonduri comunitare.

Alocând cheltuielile și fondurile, Comisia nu este doar un simplu organ de repartizare a acestora, ci unul de intervenție efectivă în dezvoltarea diverselor activități din cadrul comunităților. De exemplu, în cadrul Comunității Economice a Cărbunelui și Oțelului, al cărei buget operațional pe 1992 însuma 484 milioane ECU, Comisia a alocat pentru: cercetări - 123 milioane ECU (25,4%); subvenționarea dobânzilor la investiții și la conversia împrumuturilor - 131 milioane ECU (27,0%); granturi pentru recalificarea și refolosirea muncitorilor - 170 milioane ECU (35,1%); alte măsuri sociale legate de restructurarea industriei de cărbune și oțel - 55 milioane ECU (11,3%). Datele vorbesc de la sine despre modul în care Comisia influențează activ dezvoltarea diferitelor activități din cadrul CECO.

Numeroase alte activități comunitare sunt finanțate de către Comisie din bugetul Uniunii, dar mai ales din fondurile acesteia. Cercetarea ocupă și în acest caz un loc deosebit. De pildă, Comunitatea are un program de cercetare nucleară și de pregătire profesională a forței de muncă, desfășurat în cadrul Centrului de Cercetări, constituit din 4 instituții de cercetare nucleară la Ispra în Italia, Karlsruhe în Germania, Geel în Belgia și Petten în Olanda.

Comisia este implicată însă administrativ nu numai în activitatea acestui Centru al Uniunii, ci, prin mecanismul coordonării de către Euroatom, și în activitățile de cercetări nucleare din statele membre, urmărindu-se realizarea de proiecte comune. În acest cadru, conducătorii UE se mândresc, între altele, cu proiectul de renume mondial, numit pe scurt JET (Joint European Tours).

Este vorba de o mare și complicată instalație care permite cercetări avansate în domeniul fuziunii nucleare controlate, amplasate la Culham, lângă Londra.

Cercetările științifice administrate de Comisia Europeană nu se limitează însă la cele nucleare. Mai ales după 1970, ele s-au extins puternic și în alte domenii. Actul Unic European și Tratatul de la Maastricht întăresc această activitate, aducând noi precizări organizatorice și creând noi stimulente. Cu avizul Consiliului și Parlamentului, cercetarea și dezvoltarea tehnologică fac obiectul unor programe multianuale - de regulă pe patru ani - care prevăd obiective științifice și tehnologice precise, precum și bugetul comunitar ca parte din finanțarea totală necesară a acestora. Este util să știm că asemenea programe, în care Uniunea este coordonator și cofinanțator, urmăresc promovarea cercetărilor la firme particulare, centre de cercetare și universități din statele membre, cărora li se asigură pe această cale o bună parte din infrastructura modernă de cercetare. În această activitate este atras și Centrul de Cercetări Comune al Uniunii, care sprijină implementarea programelor pe profilul său nuclear.

După 1990 și până la sfârșitul acestui deceniu, rolul Comisiei în gestionarea programelor de cercetare cunoaște o multiplicare considerabilă. Este de fapt un semn al importanței crescânde pe care Comunitatea o acordă acestei activități cheie în existența prezentă și în viitorul său. Două împrejurări dau conținut acestei importanțe: orientarea tematică a cercetărilor intercomunitare și efortul financiar angajat. Sub primul aspect, este de reținut hotărârea Uniunii de a-și concentra și orienta sprijinul acordat cercetării în 3 domenii majore: a) promovarea tehnologiilor moderne; b) managementul resurselor naturale și c) managementul resurselor intelectuale. Sub cel de al doilea aspect, se cuvine să evidențiem că Uniunea angajează pentru sprijinirea cercetării un efort bugetar sporit: de la 5,7 miliarde ECU în 1990, la 6,6 miliarde ECU în 1992 și la 13 miliarde ECU (la valoarea din 1993) în anii 1994-1998!

Tot Comisiei îi revine sarcina administrării și a fondurilor destinate finanțării politicii agricole comune. Este vorba de Fondul European de Orientare și Garantare Agricolă (FEOGA), care asigură financiar măsurile convenite privind organizarea și susținerea pieței agricole comune. Două precizări se impun și în acest caz: a) că în urma reformei inițiată de Comisie și adoptată în 1992 (cu aplicare din anul agricol 1993/1994), susținerea prețurilor este înlocuită cu susținerea veniturilor producătorilor agricoli și b) că agricultura este singurul sector economic din Comunitate acoperit în întregime de către politica acesteia, inclusiv asigurarea resurselor financiare necesare. Aceasta explică de ce efortul financiar pentru nevoile agriculturii reprezintă anual chiar peste jumătate din întregul buget de cheltuieli al Comunității.

Întărirea coeziunii economice și sociale a Comunității reprezintă o altă preocupare majoră a Comisiei. O asemenea preocupare, prevăzută încă de la început, chiar în Tratatul de la Roma, este serios stimulată de Actul Unic

European și Tratatul de la Maastricht. Sunt mai multe fonduri comunitare folosite în acest scop: a) Fondul Social European (FSE); b) Fondul European de Orientare și Garantare Agricolă (FEOGA); c) Fondul European de Dezvoltare Regională (FEDR); d) Fondul de Coeziune și e) Fondul European de Dezvoltare (FED). Administrând aceste fonduri, Comisia dezvoltă un adevărat parteneriat între ea, ca autoritate executivă comunitară, și autoritățile naționale, regionale și locale ale statelor membre. Primele trei fonduri sunt cele mai importante atât prin raza lor de acțiune, cât și prin efortul financiar implicat de constituirea lor. Astfel, dacă în șase ani: 1987-1993 s-au alocat peste 60 miliarde ECU, în următorii 6 ani: 1993-1999, Consiliul European a prevăzut, pentru aceleași prime trei fonduri, suma de 176 miliarde ECU (la prețurile din 1992).¹

Inițierea politicilor Comunității și apărarea intereselor acesteia în Consiliu

Marile legi europene - Tratatul de constituire, funcționare și fuzionare a celor trei Comunități: CECO, CEE și Euroatomul, astăzi reunite în Uniunea Europeană - amplificate în ultimii ani sub Actul Unic European și Tratatul de la Maastricht, prevăd obiective, orientări generale și mecanisme diverse, a căror aplicare în practică revine instituțiilor comunitare, în special Comisiei, Consiliului și Parlamentului. Între acestea, Comisia reprezintă nu numai **un organ** de execuție, ci și unul **cu menire constituțională de a iniția politicile comunitare**. Asemenea structuri integraționiste ca: politica agricolă comună, dezarmarea vamală între statele membre și liberalizarea circulației factorilor de producție, liberalizarea transportului aerian și pe uscat, crearea în anii următori a Uniunii Economice, Monetare și Politice etc. ca și corpul de legi europene care au jalonat crearea acestor structuri, înainte de a deveni realități, au fost proiecte gândite și inițiate de Comisie. Are dreptate, credem cunoscutul specialist al problemelor comunitare, Emil Noël, când afirma că executivul UE, Comisia, "are un virtual monopol al dreptului de a iniția legislația și de a influența întregul proces legislativ"².

Dreptul la inițiativă al Comisiei este un act de mare responsabilitate profesională, civică și politică. Să armonizezi interesele naționale economice, sociale și politice ale unor țări atât de diferite între ele, armonizare care se cere în interiorul Comunității, cât și în exterior, între ea și restul economiei mondiale, este într-adevăr un act care împovărează Comisia cu o mare responsabilitate. De aceea, gândirea și inițiativele sale trebuie să palpeze bine cerințele dezvoltării istorice - căci în final despre aceasta este vorba - încât actul său să fie util și de maximă eficiență. În acest scop, demersul Comisiei presupune întrunirea a cel puțin trei condiții: a) să fie de un înalt profesionalism științific; b)

¹ Emil Noël, *op.cit.*, p.20.

² Emil Noël, *op.cit.*, p.23.

să avueze o obiectivitate profundă, apreciată prin prisma interesului Comunității, chiar dacă nu întotdeauna acest interes coincide cu cel național al tuturor statelor membre; c) în fine, orice inițiativă legislativă sau de orientare a politicilor economice, sociale etc. să fie legală, adică să corespundă prevederilor și spiritului Tratatelor fundamentale ale Comunității, care poartă semnătura tuturor statelor membre.

Până acum, realitățile arată că actul de gândire și inițiativă al Comisiei a corespuns cerințelor de progres ale Comunității.

Structura organizatorică și stilul de muncă al Comisiei

Comisia este un organ instituțional enorm: în 1992 dispunea de un personal de 14070 cadre la care se adaugă cca. 3316 persoane angajate în munca de cercetare. Ea este organizată pe compartimente formate din: un Secretariat general, un Serviciu Juridic, un Oficiu de Statistică, 23 de Directorate Generale și mai multe servicii specializate. Birourile Comisiei se află la Bruxelles și Luxemburg. Tot în 1992, cheltuielile administrative ale Comisiei și ale celorlalte instituții s-au ridicat la 2,4 miliarde ECU, reprezentând 3,46% din bugetul total al Comunității.

Conducerea supremă a Comisiei este încredințată președintelui - personalitate politică marcantă din țările membre. El este ajutat de vicepreședinți. De regulă, președintele își exercită funcțiile de conducere pe o perioadă de cinci ani, care poate fi prelungită. Printre președinții și vicepreședinții Comisiei se numără foști primi-miniștri sau miniștri de externe, de economie și finanțe, de agricultură. Fiecare membru al Comisiei are sub conducerea sa unul sau mai multe portofolii, ori activități mai largi ale comunității (agricultură, problemele sociale, competiția etc).

Comisia este obligată prin Tratatul Comunității să lucreze în colectiv. Ea adoptă direct diverse măsuri - regulamente, decizii, îndrumări, propuneri pentru Consiliu etc. sau implementează măsurile hotărâte. Pentru rezolvarea unor probleme speciale se organizează grupe de lucru ad-hoc din personalul cel mai apt în domeniul în discuție. În întruniri regulate, comisarii-șefi, însoțiți de personalul lor, pregătesc în scris materialele necesare a fi puse în discuție în ședințele săptămânale ale Comisiei. În probleme de rutină, Comisia împuternicește pe unul din membrii săi să ia decizii pe răspunderea sa. Multe din reglementările curente din agricultură au fost adoptate în acest fel. În alte cazuri, deciziile se adoptă cu majoritate de voturi, după ce în prealabil Comisia s-a consultat nu numai cu specialiștii săi, ci și cu experți naționali, din țările membre.

În anumite probleme din interiorul Comisiei se recurge la "procedura scrisă". Dosarul întocmit într-o chestiune și propunerea pentru o decizie se înaintează membrilor Consiliului; dacă n-au obiecțiuni în limita unei perioade de timp, de regulă o săptămână, propunerea este adoptată. În probleme mari, cum sunt: primirea de noi membri, propunerile de prețuri anuale agricole,

reforma politicii agricole etc., Comisia desfășoară o imensă activitate de consultare, atât între specialiștii proprii, cât și cu cercurile politice din alte țări, astfel încât propunerile înaintate Consiliului sau/și Parlamentului pentru decizie să fie cât mai bine fundamentate și armonizate

Comitetele Comisiei

Odată cu lărgirea Comunității și aprofundarea proceselor de integrare a țărilor membre, s-au extins enorm și funcțiile Comisiei în domeniul managerial și administrativ. Întregul demers procedural de inițiere, implementare și supraveghere a legislației și programelor comunitare a crescut ca amploare și complexitate atât de mult, încât Comisia avea nevoie să primească, din partea Consiliului, noi responsabilități și împuterniciri. Pe de altă parte, pentru a-și îndeplini aceste atribuții, Comisia era nevoită să apeleze deseori la consultarea guvernelor naționale, fapt care îngreuna operaționalitatea procedurii de adoptare a măsurilor cuvenite. Motivată de aceste împrejurări, Consiliul a hotărât să atașeze Comisiei o serie de comitete ale reprezentanților guvernamentali din țările membre. Actul Unic European a revizuit sistemul acestor comitete, stabilind patru tipuri: de consiliere, de management, de reglementări și de proceduri speciale.

(1) **Comitetele consultative.** În cadrul lor, Comisia consultă opiniile reprezentanților guvernamentali și ai statelor membre, dar nu este obligată să le aplice. Ea ține seama de aceste opinii când apreciază că sunt utile cauzei Comunității. În general, conform ultimelor reglementări, procedura consultării se folosește mai ales în probleme privind aprofundarea pieței interne a UE.

(2) **Comitetele de management** sunt, prin origine, de proveniență agricolă. Au fost inițiate în 1962 cu ocazia constituirii pieței agricole comune. Fiecare categorie de produse are Comitetul său. Mecanismul procedural este următorul: Comisia, după ce și-a construit propunerile, le înaintează comitetului respectiv care își exprimă părerea cu majoritate de voturi calificată (54 de voturi din 76 total), ca în Consiliu. Opinia Comitetului este consultativă, nu obligatorie. Comisia este liberă să hotărască așa cum crede de cuviință. Dacă totuși ea nu este de acord cu opinia Comitetului, cauza se înaintează Consiliului, care răspunde în termen de o lună. Odată adoptată hotărârea, aceasta capătă putere de lege devenind obligatorie pentru toți membrii Uniunii. Colaborarea Comisiei cu Comitetele manageriale funcționează operativ și eficient. De exemplu, în 1992, au avut loc 355 întruniri cu Comitetele pe produse agricole, s-au discutat 2171 de cazuri, din care 2040 s-au bucurat de opinii favorabile și deci nu a fost nevoie de apel la Consiliu.

(3) **Comitetul reglementărilor.** Acționând pe aceleași principii ca cele precedente, acest comitet are ca obiect alte domenii de activitate: la început, managementul tarifelor și taxelor vamale comune; apoi managementul standardelor comune privind reglementările fito-sanitare-veterinare și

alimentare, mediul înconjurător și altele. Și în acest caz divergențele de opinie dintre Comitet și Comisie sunt înaintate Consiliului care hotărăște ca ultimă instanță.

(4) **Procedura specială.** Se instituie la nevoie pentru măsuri privind politica comercială sau acțiuni legate de clauzele de salvagardare. În aceste cazuri, Comisia cooperează cu Comitetul Consultativ. Când opinia acestuia este favorabilă, Comisia instrumentează decizia și o depune spre avizare organului superior - Consiliului. Dacă avizul acestuia nu parvine în termen de trei luni, demersul Comisiei devine nul automat.

Deși neobligatorie, consultanța Comitetelor se dovedește un factor de influențare puternică a fundamentării deciziilor și măsurilor inițiate de Comisie. Iar când opiniile celor doi parteneri nu coincid și se face apel la Consiliu, această procedură devine un semnal de alarmă, obligând Consiliul să se aplece asupra problemelor și divergențelor în discuție și să vină cu hotărâri solid fundamentate politic și profesional.

6.5. Curtea de Justiție Europeană

În glosarul Comunitar, Curtea de Justiție este cunoscută și sub denumirea de Tribunalul European de Justiție, cu sediul la Luxemburg. A fost creat odată cu formarea primei comunități europene CECO. În 1958, Tratatul de la Roma instituie o singură instanță judecătorească pentru toate cele trei comunități: CECO, CEE și Euroatomul. Tribunalul este un organ judecătoresc, deci fără puteri executive. Hotărârile sale sunt însă acceptate fiindcă exprimă interesele comune ale membrilor. Jurisdicția Tribunalului se extinde numai asupra domeniilor în care se aplică Tratatul Uniunii și legislația rezultată din prevederile acestora. Din momentul adoptării lor de către statele membre, Tratatul și legislația comunitară se integrează în legea națională, de unde și necesitatea interpretării și aplicării lor corecte. Supravegherea acestui lucru revine de drept în responsabilitatea Tribunalului.

În 1994, Curtea de Justiție era formată din 13 judecători, și 6 avocați - generali, numiți pe șase ani prin acord interguvernamental. După fiecare trei ani, jumătate din numărul de judecători este supusă unei noi repartizări. Curtea are două camere, care se reunesc la nevoie; sentințele se adoptă cu majoritate de voturi. Funcțiile Tribunalului rezultă din necesitatea de a soluționa legal disputele conflictuale dintre statele membre, dintre Comisie și guvernele naționale, dintre instituțiile comunitare dintre ele și personalul propriu, dintre comunitate și organisme individuale ori colective.

În cadrul Curții de Justiție s-a creat o nouă instituție juridică, numită Curtea Primei Instanțe. Constituirea ei a fost prevăzută de Actul Unic European și a început să funcționeze din octombrie 1989. Este încadrată cu zece judecători numiți tot pe șase ani și tot prin acord interguvernamental.

Jurisdicțional, competența ei acoperă un alt domeniu decât cel al Curții de Justiție, și anume relațiile conflictuale dintre instituțiile comunitare și personalul lor. Din 1993 competența ei s-a extins considerabil, cuprinzând și acțiunile intentate de către individuali sau companii împotriva instituțiilor și agențiilor comunitare, exceptând cele de protecție comercială. Deciziile sale pot fi revăzute numai de Curtea de Justiție.

Cu privire la volumul și structura activității jurisdicționale a Curții de Justiție stau măturie următoarele date: între 1952-1992, ea a instrumentat 5405 de cazuri din care: 4828 au reprezentat încălcări, voite sau involuntare, ale Tratatelor CEE. Din acestea, 2547 au fost hotărâri preliminare: 917 au fost acțiuni către Comisie la adresa unor guverne care au încălcat reglementările comunitare; 229 au fost acțiuni înaintate de către guverne la adresa Comisiei; 35 au fost acțiuni interinstituționale și 1099 acțiuni înaintate de individuali. De la crearea ei, Curtea Primei Instanțe a instrumentat 446 de cazuri, din care 299 erau legate de aplicarea Regulamentelor de personal.

6.6. Curtea de Conturi

Creată în baza Tratatului din iulie 1975 și intrată în funcțiune în octombrie 1977, Curtea de Conturi are sarcina de a controla conturile Comunității și ale organismelor sale componente, de a verifica legalitatea constituirii veniturilor și cheltuirii acestora, de a cenzura de fapt întreaga politică bugetară dacă se încadrează sau nu în reglementările normative comunitare. Un raport de revizie generală îl înaintează organelor ierarhic superioare. În componența ei intră 12 membri, numiți prin procedura unanimității de către Consiliu, cu acordul consultativ al Parlamentului. Formată prin asimilarea Comisiei de Conturi la CEE și Euroatom și a organului similar din cadrul CECO, Curtea de Conturi constituie o schimbare calitativă în stilul de control bugetar, având un plus considerabil de autoritate politică față de predecesoarele. Înzestrată cu personal numeros și permanent, de calificare înaltă, ea poate face investigații în contul Comunității atât în țările membre (pentru a observa, de exemplu, cheltuielile bugetare comunitare în agricultură sau în diverse programe, obligațiile vamale etc.), cât și în țările nemembre care primesc ajutor comunitar (de exemplu, în baza Convenției de la Lomé). Tratatul de la Maastricht sporește autoritatea Curții de Cenzori, conferindu-i statutul de instituție și lărgindu-i responsabilitățile. Curtea de Cenzori își are sediul la Luxemburg.

6.7. Comitetul Economic și Social (CES)

Comisia și Consiliul Uniunii sunt asistate în activitatea lor de către CES. El reprezintă instituțional diversele sectoare ale vieții economice și sociale în care-și desfășoară activitatea funcționari, muncitori și **grupe de interes** din

agricultură, transport, comerț, meserii, micul bussines, mediul ambiant etc. Cei 189 de membri care-l compun sunt numiți de către Consiliu, cu consultarea Comisiei, pe termen de patru ani. Ei provin din țări astfel: câte 24 reprezentanți din Franța, Germania, Italia și Regatul Unit; 21 din Spania; câte 12 din Belgia, Grecia, Olanda, Portugalia; câte 9 din Danemarca și Irlanda și 6 din Luxemburg. Comitetul, instituit de Tratatul de la Roma, este organizat pe secții de specialitate, încadrate de experți și consultat de Consiliu asupra propunerilor inițiate de Comisie. De asemenea, el cooperează cu Parlamentul pe anumite probleme. Actul Unic European și Tratatul de la Maastricht conferă Comitetului responsabilități sporite și mai multă autonomie în activitatea lui de sprijinire a formării Pieței Unice a Uniunii.

6.8. Comitetul Regiunilor (CR)

Creație a Tratatului de la Maastricht, acest comitet vine în întâmpinarea dorinței statelor membre ca regiunile și autoritățile locale să fie implicate direct în deciziile Uniunii. Ca și CES, Comitetul Regional este format din 189 de membri, provenind din țări în aceleași proporții. El asistă Comisia și Consiliul, fiind consultat asupra propunerilor cu impact regional, înainte de adoptarea acestora. Comitetul poate totodată emite opinii din proprie inițiativă.

6.9. Consiliul de Asociere (CA)

Este instituția executivă a asocierii. Ea se creează în cazul fiecărei țări care, pe baza Acordului de Asociere, devine membru asociat al UE, fiind formată din membri ai organelor executive din ambele părți: Comisia UE și Guvernul țării asociate. Menirea ei este să aplice în practică Acordul de asociere și să pregătească - economic, social, juridic și politic - intrarea cu drepturi depline în UE.

6.10. Comitetul Parlamentar Mixt și de Asociere (CPMA).

Reunește membri ai Parlamentului European și ai legislativului din țara asociată. CPMA își stabilește singur, după nevoi, calendarul de lucru, are dreptul să ceară informațiile necesare de la Consiliul de Asociere, acționează pentru transpunerea în practică a acordurilor semnate de UE și țara asociată. Pe ordinea de zi a reuniunilor sale figurează, de regulă, asemenea probleme ca: intrarea în vigoare a Acordului European, situația politică, economică și socială a membrilor asociați, strategia de pregătire a aderării la UE, relațiile economice și comerciale dintre UE și asociat, situația politică și evoluțiile care au loc în Parlamentul European.

Acestea ar fi, pe scurt, instituțiile fundamentale ale Uniunii Europene, organele care le asistă în activitatea lor, repartizarea puterilor, deliberativă,

executivă și judecătorească între ele și relațiile lor reciproce. Analiza acestor instituții ne arată că ele sunt foruri deschise unui schimb permanent de idei, indispensabil luării deciziilor fundamentate științific, manifestă elasticitatea și încrederea mutuală. În special, această încredere mutuală în viitorul Comunității s-a dovedit pe parcursul timpului forța cea mai puternică în păstrarea coeziunii Comunității, depășirea momentelor critice și asigurarea mersului înainte spre integrarea deplină și crearea unui spațiu economic și politic unic.

7. Mecanismul luării deciziilor

Funcționarea Uniunii, mersul ei înainte implică, între altele, și o amplă activitate de ordin decizional. Pusă în mișcare de către un mecanism propriu, această activitate presupune gândirea, elaborarea și adoptarea, pe de o parte, a principiilor călăuzitoare, iar pe de altă parte, a mijloacelor necesare transpunerii lor în practică. În ambele cazuri sunt necesare numeroase decizii. Inițierea acestora aparține, ca drept și responsabilitate, Comisiei. Adoptarea lor însă angajează un dialog permanent între Comisie, Parlament și Consiliul Ministerial.

Principiile călăuzitoare, ca și mijloacele necesare transpunerii lor în practică, sunt cuprinse, de regulă, în prevederile Tratatelor de constituire și dezvoltare a Uniunii. Dacă Tratele succesive stabilesc fundamentele generale, construirea ca atare și asigurarea funcționării Uniunii zi de zi revine instituțiilor sale. Până nu demult, mecanismul decizional s-a deosebit între cele trei Comunități Europene: CECO, CEE și Euroatomul. Deosebirile, deși importante, trec acum în domeniul istoriei, fiindcă în urma Actului Unic European și a Tratatului de la Maastricht, mecanismul amintit tinde să se unifice. Axul său central reflectă următoarea relație: Comisia propune și Consiliul decide. Propunerile inițiate de Comisie reprezintă, așadar, motorul întregii Uniuni. Sunt rare cazurile când Consiliul adoptă hotărâri fără propuneri inițiate de Comisie.

Procesul decizional reflectă în mod necesar amploarea și complexitatea relațiilor comunitare. Invocăm, spre ilustrare, datele cunoscute pentru anul 1992. În acest an, Comisia, la capătul unor analize prealabile, a fundamentat și înaintat Consiliului 651 de propuneri și proiecte, la care se adaugă alte 272 de comunicări, memorandumuri și rapoarte. La rândul său, Consiliul Ministerial a adoptat 383 de reglementări, 166 directive și 189 decizii.

Procedura legislativă comunitară trece prin două etape distincte: lansarea propunerii și decizia. În stadiul inițial, declanșat de lansarea propunerii, se urmărește ajungerea la o poziție comună în cadrul Consiliului, între reprezentanții guvernamentali naționali; Parlamentul este doar consultat, iar elementul cheie al procedurii îl constituie dialogul dintre Comisie și Consiliu. Poziția comună în Consiliu trece prin concilierea punctelor de vedere naționale, Comisia fiind chemată să găsească și să propună o soluție europeană a problemelor comune. În faza a doua a procedurii, cea a deciziei, Consiliul se află în fața a trei ipoteze: să decidă adoptarea propunerii, să respingă propunerea sau să adopte o nouă propunere ori un amendament la cea existentă. În prima și a doua ipoteză acționează regula votului majoritar; în cea

de a treia ipoteză se cere procedura unanimității. În ambele proceduri, Comisia acționează ca un veritabil mediator între reprezentanții guvernelor, căutând concilierea intereselor naționale și găsirea unor formule acceptate de toată lumea.

În lumina Tratatului de la Maastricht, Consiliul Ministerial capătă noi responsabilități în dezvoltarea cooperării interguvernamentale sub egida Uniunii. Pentru a-și îndeplini această misiune, Consiliul se poate adresa Comisiei ca să facă propuneri în acest sens. Prin această măsură, Comisia, deși nu monopolizează propunerile de cooperare interguvernamentală, capătă posibilități mult sporite de a negocia în cadrul Consiliului și de a găsi căile convergențelor de interese. În aceste cazuri, propunerile se adoptă în regim de unanimitate.

Principiul majorității și unanimității. În prima Comunitate Europeană - a Cărbunelui și a Oțelului - unanimitatea se cerea în cazuri limitate; cea mai mare parte a deciziilor se adopta prin procedura majorității. În schimb, în cadrul CEE, în primii ani 1958-1965, majoritatea deciziilor se luau cu unanimitate de voturi. Din 1966 se extinde aplicarea principiului majorității dar, odată cu el și posibilitatea apariției unor crize comunitare, pornite din partea unor state care considerau că li se încalcă interesele naționale esențiale. Împrejurarea a declanșat o amplă discuție despre ceea ce înseamnă interes național esențial sau principal și interes comunitar și cum ar trebui conciliate fără prejudicii aduse unuia sau altuia. După 1970, utilizarea sistematică a unanimității, cu însoțitorul său, dreptul de veto, a condus la o criză virtuală, mai ales între 1979-1984. Urmarea a fost că, în 1984, a fost nevoie pentru prima oară ca guvernele statelor membre să adopte o revizuire a Tratatelor de la Roma. Revizuirea consta în extinderea procedurii majorității în luarea deciziilor. Actul Unic European (semnat în februarie 1986) extinde acest principiu la deciziile privind piața internă (a Uniunii), iar Tratatul de la Maastricht merge și mai departe, apelând la acest principiu și pentru crearea Uniunii Economice și Monetare. Așadar, în prezent predomină principiul votului majoritar în luarea deciziilor.

8. Mecanismul de finanțare a Uniunii Europene

Finanțarea și decizia fac parte din ceea ce se poate numi structura de rezistență a Uniunii. Pe de o parte, fiindcă sunt pilonii pe care se sprijină întreaga activitate comunitară. Pe de altă parte, pentru că vigoarea lor dă consistență existenței și mersului înainte al Uniunii spre țelurile sale finale. Este și motivul care îndeamnă la cunoașterea lor mai îndeaproape.

Constituirea și funcționarea Comunității implică importante fonduri bănești necesare nu numai activităților sale administrative dar și desfășurării acțiunilor sale. Se cerea, de asemenea, crearea de organisme speciale, financiar-bancare, care să colecteze aceste fonduri și să asigure distribuirea lor corespunzătoare destinațiilor convenite. Gestionarea acestor fonduri bănești, ajunse la mai multe zeci de miliarde de dolari anual, era de neconceput fără punerea în funcțiune a unui mecanism financiar adecvat. Creat inițial pe baza Tratatelor de constituire a celor trei comunități europene - CECO, CEE și Euroatomul -, mecanismul financiar s-a dezvoltat pe parcurs continuu, ultimele perfecționări aducându-le Tratatul de la Maastricht. Mecanismul în discuție are două componente fundamentale : bugetele comunitare și operațiile financiar-bancare.

8.1. Formarea veniturilor

8.1.1. Venituri bugetare

Finanțarea primei Comunități, CECO, era asigurată de la început nu numai prin credite clasice de funcționare, ci și prin credite pentru intervenții diverse¹. CECO a fost și continuă să fie finanțată din surse proprii, constituite din taxa impusă pe valoarea producției de cărbune și oțel, plătită direct de către producători înaltei autorități (acum Comisie), precum și din plata serviciilor bancare.

În cazul CEE și Euroatomului, finanțarea era asigurată inițial pe alte căi, anume prin contribuțiile statelor membre care alocau în acest scop un anume procent din PNB. Din decembrie 1969, odată cu formarea Uniunii vamale și aplicarea politicii agricole comune, reuniunea șefilor de stat și de guvern de la Haga a hotărât să se treacă la un nou sistem de finanțare, bazat pe surse proprii ale Comunităților; sistemul a intrat în acțiune din 1971. Sursele proprii ale Comunității erau și mai sunt și astăzi, în principal, următoarele:

¹ Emil Noël - *Les Institutions de la Communauté Européenne, Bruxelles, Luxemburg, 1993, p. 10.*

- a) prelevări pe importurile de produse agricole și alte taxe implicate de aplicarea politicii agricole comune;
- b) drepturile vamale colectate la frontierele Comunității;
- c) o parte - până în limita de 1% - din taxa pe valoarea adăugată impusă în statele membre.

Lucrurile însă nu se opresc aici. Din 1984 s-a operat o nouă reformă financiară care intra în acțiune de la 1 ianuarie 1989. Aceasta prevedea: a) ridicarea plafonului pentru resursele proprii de la un echivalent de 1, 15% în 1988 la 1,2% în 1992 din PNB al Comunității; b) instituirea unei noi resurse - numită "a patra" - raportată la PNB al statelor membre, astfel încât resursele vărsate de acestea Comunității, să corespundă mai bine capacităților contributive; c) drepturile vamale asupra produselor CECO se integrează din acest an resurselor proprii comunitare.

Sub presiunea nevoilor crescânde, antrenate de dezvoltarea activităților proprii, sporirea angajamentelor internaționale și stimularea activităților din țările mai puțin favorizate (Grecia, Portugalia și Irlanda), Comunitatea a operat o nouă reformă financiară pentru perioada 1993-1999. Sunt trei elemente care-i dau conținut: a) ridicarea plafonului resurselor proprii comunitare de la un echivalent de 1,2% la 1,27% în medie anual din PNB al Comunității; b) diminuarea contribuției asupra TVA și c) creșterea importanței celei de "a patra resursă", respectiv a ponderii cotei din PNB, în ansamblul veniturilor bugetare.

Menționăm că diminuarea contribuției relative a cotei TVA în bugetul de venituri al Comunității este o măsură de reajustare financiară, cu caracter de echitate, menită să reducă inegalitățile dintre statele membre în constituirea acestor venituri. Faptul rezultă din împrejurarea că în raport cu țările mai prospere, țările mai sărace au taxe TVA mai ridicate și, ca urmare, varsă în bugetul Comunității părți proporționale mai mari decât s-ar justifica de prosperitatea lor proprie.

Afirmam anterior că resursele financiare proprii ale Comunității reprezintă sume bănești de mai multe zeci de miliarde ECU. Într-adevăr, aceste resurse, de numai aproape 4 miliarde ECU în 1970, când Comunitatea avea doar șase membri, au ajuns la 71,659 miliarde ECU (peste 93 miliarde \$ SUA) în 1994. Diversele surse contribuie diferit la formarea veniturilor bugetare ale Comunității.

Tabelul nr.2 - Structura pe resurse a finanțării bugetului general, în anii 1988-1993 (credite de plată) față de total=100

Resurse	Anii					
	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Prelevări agricole	7,3	4,3	2,0	3,6	3,7	3,4
Drepturi vamale	24,4	22,9	24,0	21,4	21,1	20,0
Cotă asupra TVA	56,0	56,6	60,0	53,6	58,1	54,5
A patra resursă (cotă pe PNB)	9,9	18,9		14,3	14,0	21,4
Alte resurse	2,4	5,4	14,0	7,1	3,1	0,7

Sursa: Commission des Communautés Européennes, Le Budget de la Communauté, Européenne, Bruxelles, Luxemburg, 1993, p.6

Sub aspectul nivelului, cele mai importante resurse bugetare sunt cele alimentate pe seama TVA și a drepturilor vamale: împreună ele acoperă 75-84% din aceste resurse.

La polul opus de situează prelevările agricole și alte resurse. Ca tendință, se constată o creștere a ponderii și importanței cotei părți din PNB ("a patra resursă"), de la 9,9% la 21,4% și o diminuare a contribuției relative a celorlalte componente.

Este util de cunoscut și gradul de participare al statelor membre la constituirea veniturilor bugetare ale Comunității.

În ordinea mărimii acestei participări, datele pe anul 1993 ne arată următoarele niveluri relative (în % din total):

Germania	28,5%	Belgia	3,9%
Franța	18,4%	Danemarca	1,9%
Italia	15,4%	Portugalia	1,6%
Anglia	12,0%	Grecia	1,4%
Spania	8,7%	Irlanda	0,8%
Olanda	6,2%	Luxemburg	0,2%
Diverse	0,7%		

Această participare corespunde, în general, cu ponderea țărilor în PNB al Comunității. În același an, aceste ponderi pe țări indicau: Germania 28,3%, Franța 19,5%; Italia 17,7%; Anglia 15,7%; Spania 8,3%; Olanda 4,7%; Belgia 3,2%; etc. De remarcat că Germania și Franța contribuie cu 47% din total venituri comunitare, față de o contribuție a lor de 48% din PNB-ul UE. În schimb, Italia și Anglia, luate chiar împreună, cu 27,7%, nu egalează nici contribuția corespunzătoare a Germaniei singure, deși ca parte din PNB comunitar, cu 33,4%, ele o depășesc cu 4,1 puncte procentuale. Raportate la

PNB comunitar, veniturile bugetare comune s-au situat, în același an, 1993, sub 1,1%.

Dincolo de aceste ponderi ale statelor membre în bugetul și în PNB-ul Comunității, întrezărim mișcarea unui alt proces, de anvergură istorică, cel al schimbării raportului de forțe intracomunitare.

Germania, învinsă în cel de al doilea război mondial și redusă aproape la zero în 1945, a ajuns motorul economic al Uniunii Europene. Unirea cu landurile din Est și reconstrucția economică a acestora pot aduce curând Germania la deținerea, de către ea asigură, a unei treimi din veniturile bugetare și din produsul național brut comunitar. Ea realizează această performanță mai ales prin industrie.

Franța, contând practic cu o cincime din economia comunitară, ocupă locul al doilea în ierarhia puterilor din cadrul acesteia. Ne îndoim de părerea că Franța ar ocupa acest loc prin forța agriculturii sale. Este adevărat că ea reprezintă cea mai mare putere agricolă pe plan comunitar (deține peste 40 din potențial agroalimentar al acestuia, și totodată, a doua mare putere comercială agricolă mondială (după SUA), dar forța ei economică vine mai degrabă din industrie, din ramurile sale de vârf.

În fine, Italia vine din urmă puternic și ocupă noi poziții: azi ea produce aproape 18% din PNB-ul comunitar, față de numai 11,3% din 1974! În ascensiune se află și Spania. Consemnăm în finalul acestui comentariu că cele patru țări mari Germania, Franța, Italia și Anglia, - dețin aproape 75% din economia Comunității și asigură aceeași proporție și din veniturile proprii ale acesteia.

8.1.2. Împrumuturi și credite comunitare

Veniturile bugetare ale Comunității sunt completate cu cele extrabugetare, provenite din organizațiile financiar-bancare. În baza tratatelor celor trei comunități (CECO, CEE și Euroatomul), Uniunea primește credite de pe piața financiară internațională și la rândul ei acordă asemenea credite. Se știe că ea dispune și de o bancă - Banca Europeană de Investiții - care asigură finanțări pe termen lung.

În cadrul CECO, s-au acordat împrumuturi mai ales pentru modernizări de întreprinderi și reconversia regiunilor afectate de declinul industriei. În anii 1954-1992, CECO a acordat 21,4 miliarde ECU sub formă de credite, unele cu dobânzi bonificate. Alte 3 miliarde ECU s-au acordat Euroatomului.

Împrumuturi s-au acordat și pentru cazuri de dificultăți ale balanțelor de plăți externe ale statelor membre. După 1981 CE a disponibilizat în acest scop 8 miliarde ECU, fiind acordați cu condiția respectării de către beneficiari a disciplinei economice și monetare. Astfel, s-au acordat credite: Franței 4

miliarde ECU în 1983; Greciei 1,75 miliarde ECU în 1985-1986 și 8 miliarde ECU Italiei în 1992-1993.

CE acordă, de asemenea, credite țărilor ex-socialiste din Europa și CSI. În scopul garantării acestor credite CE a creat în cadrul bugetului său un fond de garantare, folosibil din 1993. În afară de creditele rambursabile, țările amintite primesc și ajutoare nerambursabile în cadrul Programului PHARE hotărât în 1989 de Grupul celor 24 (OECD).

Banca Europeană de Investiții acordă sau garantează credite pentru sectoarele industriale energetice și infrastructurile de utilitate comunitară. Prin mandat de la Comunitate, ea poate acorda credite și țărilor terțe. De reținut că Banca amintită dispune de un capital statutar de 57,6 miliarde ECU, subscris de țările membre. De la crearea ei în 1958 și până în 1992 ea a acordat credite de peste 113 miliarde ECU.

Ce se prevede pentru perioada următoare, până în 1999? În primul rând, așezarea în rândul priorităților financiare ale Comunității a obiectivelor legate de aplicarea Acordurilor Internaționale de Asociere, simultan cu preocuparea de îmbunătățire a disciplinei și procedurii bugetare convenite în octombrie 1994.¹ În al doilea rând, ridicarea plafonului de venituri și cheltuieli ale Comunității la un echivalent din PNB de la 1,2% la 1,27 în perioada 1993-1999, în condițiile unei creșteri medii anuale proiectate de 2,5%. Ridicarea plafonului amintit ar echivala cu un spor de aprobare 20 miliarde ECU necesare realizării obiectivelor post Maastricht². Aceasta va duce la sporirea volumului veniturilor bugetare de la 71,659 miliarde ECU în 1994 la aproape 90 miliarde ECU în 1999. În al treilea rând, se vor lua măsuri de armonizare în domeniul TVA. Astfel, din 1993 s-a înlăturat controlul TVA la frontieră; se introduce, între 1993-1996 o rată standard TVA de cel puțin 15%, cu excepții pentru produse alimentare, medicale, cărți, transport ș.a.; revizuirea în continuare a acestui sistem în 1996, astfel încât rata standard să nu depășească 5-6%, însumând în total 15- 21%, diferențiat pe țări.

Se schimbă, totodată, și sistemul de preluare a cotei TVA în contul UE: înainte preluarea se făcea în țara vânzătoare a produselor; acum preluarea se va face în țara de origine, de producție, a bunurilor respective.

8.2. Evoluția cheltuielilor comunitare

8.2.1. Amploare și dinamică

Pentru îndeplinirea obiectivelor sale, Comunitatea cheltuiește anual anumite fonduri bănești. Se caracterizează prin două atribute: sunt de mare

¹ *European Commission General Report on the activities of the European Union, 1994, Bruxelles, Luxembourg, 1995, p. 377- 409. Op. cit., p. 7.*

² *Commission des Communautés Européennes, du Marché Unique a L'Union Européenne, Bruxelles, Luxembourg, 1992, p. 26-27.*

amplare și în plus cunosc o tendință crescândă: de la 3,588 miliarde ECU în 1970 la 71,659 miliarde în 1994; creșterea este în medie anuală de 13,3% cu o dublare la fiecare cincinal! Această dinamică înaltă a cheltuielilor Comunității reprezintă, de fapt, dinamica ei însăși, impusă atât de evoluțiile sale interne, cât și de cele externe. Amploarea efortului financiar comunitar, comparativ cu cel național al statelor membre poate fi observat din datele din tabelul nr.3:

Tabelul nr.3 - Evoluția principalilor indicatori ai cheltuielilor Comunității în anii 1990-1994 (bugetul CE, FED și CECO)

Indicatori	1970	1980	1990	1991	1992	1993	1994
Cheltuieli comunitare totale, în milioane ECU	3588	16484	45605	55327	59903	67971	71659
Cheltuieli comunitare pe locuitori, în ECU	19	63	139	160	173	195	205
Cheltuieli comunitare în raport de:							
a) cheltuieli publice ale statelor membre	1,90	1,70	2,00	2,20	2,20	2,40	...
b) PIB al Comunității	,74	0,80	0,96	1,07	1,10	1,21	1,21

Sursa: Commission des Communautés Européennes, Le Budget de la Communauté Européenne, Bruxelles, Luxembourg.

În interpretarea acestor date se impun precizate două împrejurări majore

În primul rând, este vorba de semnificația creșterii devansatoare a cheltuielilor comunitare față de cea a cheltuielilor publice (bugetare) ale statelor membre. Această împrejurare trebuie înțeleasă nu ca un fenomen adițional, ci ca unul de substituie a cheltuielilor naționale de către cele comunitare, pe măsură ce UE capătă noi competențe. Această tendință este de durată și se va manifesta și în viitor, prin același mecanism: transferul de competențe de pe plan național pe plan comunitar, convenit de membrii Uniunii

În al doilea rând, este vorba de deosebirea dintre bugetul comunitar și bugetul național. Deosebirea este de fond nu atât ca ordin de mărime, cât mai ales ca ordin de structură a cheltuielilor. Sub acest ultim aspect, bugetul comunitar este predominant un buget de investiții. De aici și principalele sale funcții: să consolideze și să dezvolte potențialul economic și concurențial al Uniunii; să susțină financiar noile sale misiuni interne și externe tot mai complexe; să ajute finanțele naționale, preluându-le o serie de sarcini, legate de politica agricolă, de cercetare și externă, pe care statele membre ar fi trebuit să le rezolve ele, mai costisitor, în absența Comunității.

Prezența acestor împrejurări explică și faptul de ce cheltuielile bugetare ale Comunității cunosc o tendință de creștere continuă și, în plus, mai înaltă decât cele naționale. În cadrul tabelului, o importanță deosebită revine ultimului

rând, care exprimă echivalentul cheltuielilor comunitare din PIB- ul Comunității. Întrucât ne-am mai referit la acest aspect, nu ne vom opri și aici asupra lui.

8.2.2. Structura și volumul cheltuielilor comunitare

Sunt numeroase nevoile comunitare care solicită cheltuieli bugetare și extrabugetare. Din nevoi răsar, de fapt, și obiectivele care se impun a fi îndeplinite. Fiind o realitate internațională extrem de complexă, obiectivele sale vor cunoaște și ele o complexitate deosebită. Într-o expresie sintetică, ele pot fi grupate pe următoarele domenii bugetare: agricultură, politici interne, acțiuni structurale, cercetare-dezvoltare tehnologică, politici externe, administrație etc. Situația actuală și în perspectivă până în 1999 a cheltuielilor bugetare alocate nevoilor din aceste domenii poate fi cunoscută din tabelul nr.4.

Tabelul nr.4 - Efortul financiar curent și în perspectivă pentru dezvoltarea Uniunii Europene (în milioane ECU prețuri 1992)

Indicatori	1994	1995	1997	1999	1991/1994(%)
Politica agricolă comună	35297	35354	37922	39327	111,4
Operații structurale	24400	24477	27588	30945	126,8
Politici interne	4660	702	5117	5534	118,8
Acțiuni externe	4532	549	5134	5953	131,4
Cheltuieli administrative	2439	3738	3974	4093	167,8
Rezerve	1332	100	1100	1100	82,6
Compensări	...	1547	212	-	-
Total angajament	71659	5467	81047	86952	121,3
Total credite de plată	...	72020	773272	82778	x
Creditele de plată (în%) din GNP	1,20	1,21	1,22	1,24	x
Pragul resurselor proprii în % din GNP	1,20	1,21	1,24	1,27	x

Sursa: European Commission General Report On the Activities of the European Union, 1994, Bruxelles , Luxembourg, 1995, p.382.

8.2.2.1. Politica agricolă comună (FEOGA)

Cheltuielile agricole reprezintă postul cel mai important al eforturilor financiare ale Comunității. Lăsând de o parte perioadele sale anterioare și limitându-ne la anii 1988-1994¹, aceste cheltuieli au sporit în mărime absolută de la 25.992 la 35.296 milioane ECU, în schimb partea lor din total cheltuieli comunitare) a scăzut de la 63,2% la 49,3%. Cu toată această tendință, datele arată că efortul comunitar pentru integrarea agriculturii rămâne substanțial.

¹ European Commission, *Our Farming Future*, Luxembourg, 1993, p. 23, *Le Budget de la Communauté Européenne*, cit. aut., p. 2-3.

Pentru finanțarea cheltuielilor agricole s-a creat un fond comun, numit Fondul European de Garantare și Orientare Agricolă (FEOGA) în care se colectează toate resursele și cheltuielile financiare pentru agricultura comună. Prin partea sa de "garantare" agricolă, fondul are misiunea să acopere cheltuielile curente cerute de aplicarea politicii comune: restituirile la exportul agricol în țările terțe, intervențiile pentru regularizarea piețelor agricole intracomunitare, compensări diverse etc. Iar prin partea de "orientare" FEOGA asigură cheltuielile necesare programelor de restructurare a exploatațiilor și producției agricole, de modernizare și creștere a eficienței etc.

Acțiunile structurale vizează în mod preponderent probleme și politici regionale și sociale. Scopul inițierii lor este să reducă inegalitățile de bogăție dintre țări și regiuni, să amelioreze situația ocupațională, să întărească permanent coeziunea internă a Comunității și încrederea oamenilor în capacitatea Uniunii de a le îmbunătăți viața. Pentru realizarea acestor obiective, Comunitatea alocă acțiunilor structurale fonduri bănești care, după mărime, ocupă, în cadrul cheltuielilor bugetare, locul al doilea, după FEOGA. În 1994, aceste fonduri se ridicau la 24,4 miliarde ECU, respectiv 34,1% din buget, față de 18,5% în 1988. În perioada amintită, 1988-1994, fondurile în discuție au sporit cu 20,8% în medie anual, ceea ce reprezintă tendința cea mai dinamică din ansamblul fenomenelor și proceselor comunitare.

În concordanță cu nevoile și obiectivele chemate să le rezolve, acțiunile structurale se derulează sub următoarele fonduri: Fondul Social European (FSE), Fondul Secțiunii de Orientare din cadrul FEOGA, Fondul European de Dezvoltare Regională (FEDR), Fondul de Coeziune (FC), Fondul European de Dezvoltare (FED), Fondul Structural și altele. Fiecare se distinge printr-un conținut specific și resurse proprii.

8.2.2.2. Fondul Social European (FSE), stabilit de Tratatul de la Roma, este folosit pentru pregătirea profesională (de fapt o reciclare) a muncitorilor cu scopul de a asigura o mai mare mobilitate ocupațională și angajare în muncă. Scopul său este multiplu: combaterea șomajului pe termen lung; încurajarea mai eficientă a integrării ocupaționale a tinerilor; ajutorarea handicapaților și altor categorii care au nevoie de sprijin social: muncitorii amenințați cu concedierea din activitate, femeile, imigranții și lucrătorii întreprinderilor mici și mijlocii. În cadrul fondurilor structurale ale Uniunii, Fondul Social este al doilea ca importanță, cu un buget anual de cca 5 miliarde ECU, marcat de o tendință de creștere: de la 4 miliarde ECU în 1991 la 5,84 miliarde ECU în 1994; până în 1999 va spori probabil cu peste 1/3 față de 1994. Anual, beneficiază de ajutoare din acest fond de 2,7 milioane persoane. Pentru a spori eficiența Fondului Social Comunitar, Comisia Europeană a lansat, din 1990, trei mari programe: a) EUROFORM, menit să dezvolte noi calificări și să creeze noi locuri de muncă pentru șomeri; b) NOW, care are ca scop promovarea

egalității șanselor șomerilor pentru femei în activitățile economice și sociale educaționale; c) HORIZON cu scopul de a ajuta integrarea în viața social-economică a persoanelor handicapate și alte categorii defavorizate¹. Fondul Social și Charta drepturilor sociale fundamentale, amintită anterior se înscriu în preocuparea Comunității de a crea o societate accesibilă tuturor.

Constituind Fondul Social, Uniunea nu substituie, ci doar completează eforturile financiare naționale pentru nevoi sociale. De aceea, pentru a avea o imagine generală asupra dimensiunii sociale în cadrul Uniunii este necesar să se ia în considerare ambele categorii de eforturi: comunitare și naționale. Iată această imagine în tabelul nr 5.

Tabelul nr.5 - Nivelul PIB-ului și al cheltuielilor sociale pe locuitor în UE, în 1990

Țările	PIB/loc ECU	Prestații de protecție socială		Față de media Uniunii=100	
		% din PIB	ECU/loc	PIB/loc	chelt.soc./loc
1.Belgia	13.123	26,8 ^{x)}	3.517 ^{x)}	101	110
2.Danemarca	19.490	28,8	5.613	151	176
3.Franța	15.718	28,0	4.401	121	138
4.Germania F.	17.978	26,9	4.836	139	152
5.Grecia	4.356	16,3 ^{x)}	710 ^{x)}	34	22
6.Italia	14.195	23,6	3.350	110	105
7.Irlanda	9.107	20,6	1.876	70	59
8.Luxemburg	17.300	26,7	4.619	134	145
9.Olanda	14.075	31,2	4.393	109	138
10.Portugalia	4.459	17,0	758	34	24
11.Regatul Unit	12690	20,7 ^{x)}	2.627 ^{x)}	98	83
12.Spania	9.494	17,8	1.690	73	53
Total Uniune	12.939	24,6	3.183	100	100

Sursa: 1989 Commission des Communautés Européennes: Construire L'Europe Sociale, Luxembourg, 1993 p.6

x) 1989

Întrucât datele sunt semnificative prin ele însele, ne vom limita doar să punctăm două observații. În primul rând, ele arată că în cadrul Uniunii, dimensiunea socială este o realitate remarcabilă, cu un plus de importanță în țările care depășesc nivelul economic mediu de dezvoltare a acesteia. În al doilea rând, se constată că, prin amploare și tendință, dimensiunea socială

¹ Office des publications officielles des Communautés Européennes; Construire L'Europe Sociale, Luxembourg, 1993, p. 3.

amintită reprezintă un însoțitor permanent al modelului economic de piață din țările UE, integrat în însăși structurale sale materiale.

8.2.2.3. Fondul European de Dezvoltare Regională (FEDR), stabilit din 1975, a devenit cel mai important în cadrul acțiunilor structurale. El este folosit pentru înlăturarea dezechilibrelor regionale din cadrul statelor membre. Este vorba, pe de o parte, de dezvoltarea și ajustarea structurală a regiunilor slab dezvoltate, prezente mai ales în țările mediteraneene: Grecia, Italia, Spania și Portugalia, pe de altă parte, de conversia regiunilor și localităților afectate de declinul industriei și vidul demoeconomic, prezente în țările mai industrializate. FEDR s-a bucurat de resurse financiare de 5,9 miliarde ECU în 1991 și de 9,77 miliarde ECU în 1994.

Problematica regională tinde să devină unul din marile capitole ale progresului Uniunii. Pe de o parte, datorită întinderii fenomenului regional ca atare, iar pe de altă parte, datorită amplexării fondurilor financiare necesare a fi alocate pentru rezolvarea problemelor regionale.

Fenomenul regional apare sub trei ipostaze: a) ca zone rămase în urmă în dezvoltarea lor social-economică, cuprinzând țări întregi sau părți din acestea; b) ca regiuni care suferă din cauza declinului industrial și c) ca zone rurale. În toate cazurile este vorba de prezența unor decalaje social-economice, fie moștenite din trecutul istoric al statelor, fie create pe parcursul dezvoltării industriale. Prezența acestor decalaje, constituind un fenomen de dezechilibru social-economic intracomunitar, împiedică mase importante ale populației din diferite țări să acceadă benefic la avantajele integrării. De aceea, Uniunea își propune ample programe și acțiuni pe termen lung pentru înlăturarea sau dimensionarea acestor dezechilibre.

Strategia regională a Uniunii urmărește, în general, cinci obiective mari: (1) înlăturarea decalajelor economice moștenite; (2) reajustarea structurală a activităților economice din zonele atinse de declinul unor industrii tradiționale, ca cele carbonifere și oțelării; (3) atenuarea șomajului de lungă durată din zonele afectate de acest flagel; (4) inserația profesională a tinerilor; (5-a) modernizarea exploatațiilor agricole și (5-b) atragerea la o viață activă a zonelor rurale prin dezvoltarea activităților neagricole și de turism.

Cu caracter strict regional sunt obiectivele de la punctele (1), (2) și (5-b).

În concepția arhitecților comunitari, decalajul economic este prezent acolo unde un stat sau o regiune din cadrul lui are un produs brut/loc. sub 75% din media aceluiași indicator pe Comunitate. În această categorie intră: Grecia, Portugalia și Irlanda - integral; părți mari din Spania și Italia; Irlanda de Nord, Corsica și teritoriile de peste mări ale Franței (Guadalupa, Martinica, Guyana și Reunion). Se apreciază că populația din aceste zone reprezintă 69 milioane, adică 20% din cea a întregii Uniuni. Înlăturarea decalajelor este un obiectiv pe

termen lung și foarte lung. De pildă, la nivelul decalajului din 1990 și la o creștere economică medie a Comunității de 2% anual, Grecia, dezvoltându-se cu 4% în medie anual, ar avea nevoie de 27 ani ca să atingă actualul nivel mediu comunitar, (din 1990), de 40 de ani pentru a ajunge la 75% din acest indicator și de 56 de ani pentru a-l egala.

Zonele atinse de declinul unor ramuri industriale tradiționale cuprindeau, la nivelul anului 1990, peste 50 milioane de persoane, din care 20 milioane în Anglia. În aceste zone este nevoie de ajutor pentru restructurarea economiei lor, prin adaptarea la noi activități industriale, moderne și solicitate pe piață. Se au în vedere: crearea de noi întreprinderi, renovarea localităților și infrastructurii, dezvoltarea cercetării, strângerea legăturilor dintre universități și industrie etc.

Zonele rurale acoperă 80% din suprafața Comunității și 50% din populație, cu tendință de descreștere. Ele cuprind pe lângă habitatele umane și centrele de activități și spațiile teritoriale mari; munții, dealurile și câmpiile, pădurile, lacurile și râurile - toate indispensabile pentru destinderea și odihna oamenilor. Conservarea acestui patrimoniu rural este o sarcină prioritară a Comunității, care presupune nu numai păstrarea lui ca mediu ambiant, ci și dezvoltarea în cadrul său a unor activități umane creatoare de locuri de muncă și surse de venit pentru populație. Multe zone rurale, mai cu seamă din țările mai sărace, suferă din cauza declinului activităților economice industriale și agricole, lipsei de infrastructură, depopulării unor localități și dezvoltării inadecvate a serviciilor. De aceea, Uniunea ajută comunitățile rurale pentru a stimula înviorarea activităților economice și turistice, pentru dezvoltarea infrastructurii, pentru sprijinirea agricultorilor care doresc să rămână în agricultură, pentru crearea de întreprinderi mici, pentru accesul populației la serviciile de informații și tehnologice.

Un semn al importanței problemelor regionale este și faptul că aproape 50 de regiuni europene și-au deschis la Bruxelles birouri permanente. Alte regiuni s-au constituit în asociații, cum sunt: Asociația regiunilor frontaliere europene¹ și Asociația europeană a agenților de dezvoltare. Un termen nou îmbogățește glosarul comunitar, anume cel de **euroregiune, zonă călare** pe frontieră.

Pentru rezolvarea problemelor regionale, Comunitatea alocă importante fonduri bănești. În acest sens sunt folosite așa-numitele fonduri structurale, formate din: fondul de dezvoltare regională, fondul social și fondul de orientare și garantare agricolă. În termeni cantitativi aceste fonduri au reprezentat, din bugetul comunitar, 17,6% în 1988 și 27% în 1992. Sumele corespunzătoare au crescut de la 7,65 miliarde ECU la 17,6 miliarde în aceeași perioadă sau cu

¹ Comunitatea dispune de 6000 km frontiere interne, în zona cărora trăiesc peste 24 mil. locuitori sau 10% din populația sa.

peste 18% în medie anuală. Alocând aceste resurse financiare, Comunitatea nu se substituie statelor în rezolvarea dezechilibrelor regionale, ci numai le sprijină. Iar uneori sprijinul este considerabil. În 1992, de pildă, fondurile structurale comunitare au asigurat din investițiile globale, 11% în cazul Greciei, 8% în cel al Portugaliei și 7% în cel al Spaniei. Se apreciază că investițiile comunitare din perioada amintită au creat 500 mii noi locuri de muncă în zonele mai slab dezvoltate economic, fapt care a contribuit la creșterea PIB cu 4% în Portugalia și 2,6% în Grecia.

Din expunerea faptelor de mai sus rezultă ca Uniunea Europeană s-a angajat să contribuie la diminuarea și chiar lichidarea diverselor decalaje regionale, creând astfel condiții ca nici un cetățean să nu se considere de categoria a doua și ca toți oamenii să aibe acces egal la avantajele create de Uniune.

8.2.2.4. Fondul de Coeziune (FC), cel mai mare fond creat de Tratatul de la Maastricht, are două ținte majore: a) să sprijine proiectele de protecție a mediului înconjurător și b) să contribuie la modernizarea rețelei infrastructurale trans-europene de transport și comunicații în cele patru țări mai sărace din Comunitate (Grecia, Spania, Portugalia și Irlanda). Efortul financiar angajat în cadrul acestui fond a fost de 1,833 miliarde ECU în 1994 și va spori la 11,9 miliarde ECU în perioada 1995-1999.

8.2.2.5. În fine, Fondul European de Dezvoltare (FED), prevăzut încă din Tratatul de la Roma, este folosit de Comunitate și statele sale membre ca mijloc de ajutorare a dezvoltării țărilor și teritoriilor de peste mări, de fapt, foste colonii din Africa, Caraibe și Pacific. Acest ajutor de dezvoltare se stabilește pe bază de acorduri încheiate periodic, în care sunt cuprinse o serie de prevederi și din Convențiile Yaounde și Lomé. În această categorie intră 70 de state în curs de dezvoltare care au semnat a IV-a Convenție de la Lomé (15 decembrie 1989). În contul acestui program, Comunitatea a aprobat o asistență financiară de 12 miliarde ECU pentru perioada 1990-1995, din care: 10,8 miliarde ECU reprezenta FED propriu-zis, administrat de Comisie și acordat sub formă de granturi și împrumuturi în termeni speciali, iar restul de 1,2 miliarde ECU sunt administrați de Banca Europeană de Investiții.

Comisia administrează, de asemenea, asistența financiară a Comunității acordată țărilor în curs de dezvoltare din bazinul mediteranean, din Asia și America Latină care nu fac parte din grupul de mai sus. Aproximativ de aceeași mărime ca și FED, această asistență este acordată sub formă de asistență tehnică și investiții.

La aceste fonduri, se adaugă și importantul Fond de ajutor alimentar, acordat anual (cam 10% din producția cerealieră a Comunității) țărilor care trec

prin mari dificultăți în asigurarea hranei populației: calamități naturale de amploare, războaie între state sau războaie civile etc). În 1992 ajutorul alimentar comunitar a fost de 486 milioane ECU. Pentru perioada 1995-1999, bugetul prevede angajamente financiare în acest scop de 300 milioane ECU în fiecare an.

8.2.2.6. Fondul de Cercetare și Dezvoltare Tehnologică (FCDT)

Este un adevăr de evidență că cercetarea ocupă, ca pretutindeni în lume, și în cadrul Comunității, un loc cheie pentru viitorul ei. Conștientizând această importanță, organele comunitare conducătoare îi alocă anual, fonduri bănești crescânde: 2,6 miliarde ECU în 1993, peste 3 miliarde ECU în 1994 și aproape 4 miliarde în 1999.

Cercetările inițiate de Comunitate se desfășoară în baza unui program - cadru la care sunt asociate echipe de cercetători din diverse țări. Eforturile financiare sunt concentrate asupra unor domenii strategice prioritare, cu impact puternic asupra capacităților lor de performanță. Un prim asemenea grup de probleme îl formează cercetările în domeniul cancerului, sidei, senectuții, tehnologiilor medicale și altele. În total, programul de cercetări medicale mobilizează peste 3000 de echipe de cercetători universitari și personal spitalicesc.

Adăugăm la acestea că în 1992-1993, Comunitatea a sprijinit 2576 de asociații transnaționale de laboratoare și 3884 cercetări mixte. Programele de cercetare inițiate de Comunitate sunt prezente în toate țările membre; în Franța de pildă Uniunea asigură programul de cercetare al unei echipe din cinci cu finanțare publică, al unei întreprinderi de cercetare din 20 de profil similar, și al unei teze din 7 în domeniul științelor exacte și naturale. Cât privește cercetările în domeniul nuclear acestea se desfășoară în programele specifice Euroatomului.

8.2.2.7. Politici interne

Sub acest titlu, bugetul comunitar european dispune nu mai puțin de 18 politici diferite. Mai importante sunt cele din domenii ca cercetarea, la care ne-am referit deja, unele operațiuni agricole și regionale, transport și rețeaua transeuropeană, alte acțiuni sociale, educație, pregătire vocațională și tineret, cultura și media audiovizuală, informații și comunicații, energie, mediu ambiant, protecția consumatorului, piața internă, industrie și altele. Acestui capitol de cheltuieli, bugetul comunitar i-a alocat 4,659 miliarde ECU în 1994 și a prevăzut pentru anii următori o creștere la 5,534 miliarde ECU în 1999.

8.2.2.8. Acțiuni externe

Comunitatea Europeană nu este un bloc închis, în pofida numeroaselor critici care i-au fost aduse în trecut, mai ales, în țările ex-socialiste. Dimpotrivă,

așa cum o dovedește întreaga ei istorie, UE este o organizație tot mai deschisă spre exterior. Dovezi în acest sens sunt: sporirea numărului de membri de la șase la 15 și în viitor la 21 ; relațiile strânse cu țările lumii a treia și țările ex-socialiste; prezența și responsabilitățile ei sporite în menținerea păcii pe continent și în alte zone fierbinți ale lumii contemporane etc. Pentru susținerea acțiunilor sale externe, UE a cheltuit în 1994 suma de 4,532 miliarde ECU, sumă care va ajunge în 1999 la 5, 953 miliarde ECU. Cele mai importante acțiuni externe sunt: ajutorul alimentar (589,1 milioane ECU în 1994), cooperarea cu țările în curs de dezvoltare și din bazinul mediteranean (1098,5 milioane ECU în 1994); cooperarea cu țările ex-socialiste și din CSI (1483 milioane ECU în 1994) alte cooperări internaționale etc.

Fără îndoială, că mecanismul de finanțare al Comunității Europene are numeroase alte aspecte interesante și utile. De pildă, nu am analizat cheltuielile administrative, rezervele bugetare (monetare, de garantare și ajutoare), compensările care după o diminuare continuă în fiecare an , din 1999 dispar, toate aducătoare de noi informații. Dar și fără aceste din urmă aspecte, cele analizate sunt, credem, suficiente pentru a avea imaginea generală despre modul cum funcționează Uniunea.

Bibliografie

1. Charpantier Maryse et colab. Dossier de l' Europe des Six. Marabout Univestité, Ed. Gerard et co, Verviers (Belgia), 1969
2. Commission des Communautés Europeennes:
 - Du Marché Unique a l' Union Européenne, Luxembourg, 1992;
 - Questios and Auswers about the European Union, Luxembourg, 1994;
 - European Union, Luxembourg, 1994;
 - The Single Market in Action, Luxembourg, 1992;
 - Noël Emil, Together Wosking - The Institutions of the European Community, Luxembourg, 1994;
 - Europe in a Chaning World, Luxembourg, 1993
 - Dieter Barchardt Klaus, The ABC of Community Law, Luxembourg, 1993
 - Le Budget de la Communauté Européenne, Luxembourg, 1993;
 - Aide aux Regions d'Europe, Luxembourg, 1992;

-
- Construire l' Europe sociale, Luxembourg, 1993;
 - Le Development rural, Luxembourg, 1992;
 - Our Farming Future, Luxembourg, 1992;
 - Comunitatea Europeană: Vecinul tău, Luxembourg, 1992.
3. Guvernul României, Departamentul pentru integrarea Europeană. România și Uniunea Europeană, 1994.
 4. Ktzinger Uwe: The European Common Market and Community Routledge and Kegan, Londra, 1967.
 5. Maillat P. et colab.: L'Economie de la Communauté Européenne Ed. Sirey, Paris, 1968.
 6. Malgrain Yves: L'Integration Agricole de l' Europe des Six Tension internes et Depis exterieues, Ed. Cujas, Paris, 1965.
 7. Broad Roger and Robert Jarrett: Community Europe, Oswald Wolff, London, 1968.
 8. Tangermanu Ștefan (Germania) Aspects of Integration Between Wester and Eastern Europe: West looks East. Comunicare la al VII-lea Congres al Asociației Europene a Economiștilor Agrarieni, Stressa, Italia, 1993.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 39/1995**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

**ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE**

**EXPORTURILE ȘI DECLARAȚIILE DE ÎNCASARE
VALUTARĂ**

Constantin ROTARU

**CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
București 1995**

Cuprins

A. PIAȚA EXPORTURILOR ȘI RISCUL DE NEPLATĂ.....	77
B. DECLARAȚIILE DE ÎNCASARE VALUTARĂ	82
C. CERINȚE LEGISLATIVE.....	85
D. PROCESUL DE URMĂRIRE A EXPORTURILOR	102
ANEXA.....	104
COMPLETAREA FORMULARELOR DIV.....	104

A. PIAȚA EXPORTURILOR ȘI RISCUL DE NEPLATĂ

Procesul de emancipare a întreprinderilor și deschiderea economică promovate de România după anul 1989 prin liberalizarea comerțului și prin descentralizarea economiei au determinat printre altele creșterea rapidă a volumului schimburilor externe și dezvoltarea în ritm susținut a legăturilor comerciale ale țării. Practic, după 1989 a avut loc în România un proces de destindere în relațiile cu piețele externe ceea ce a determinat o creștere atât a importurilor cât și a exporturilor.

Comerțul exterior este o activitate pe care au început să o practice din ce în ce mai multe firme care înainte de 1989 erau împiedicate să o realizeze direct. Nici aportul companiilor particulare nu mai este de neglijat. Dincolo de toate aspectele criticabile ale mersului economiei românești de după 1989, dezvoltarea relațiilor comerciale externe și începuturile de redresare a balanței de plăți externe nu prin reducerea importurilor ci prin stimularea exporturilor sunt un semn că economia românească este pe o cale bună. De altfel în decursul ultimilor ani s-a putut observa o modificare pozitivă a structurii exporturilor, de la ponderea îngrijorătoare a materiilor prime și mărfurilor cu un grad redus de prelucrare în totalul bunurilor *ieșite* din țară în anii 1990-1991 la o creștere valorică și cantitativă a exporturilor de mărfuri manufacturate în anii 1992 -1995.

Piața externă are anumite caracteristici care o diferențiază net față de piața internă fie judecând lucrurile numai din punctul de vedere al deosebirilor de natură economică, juridică sau politică. Participanții la activitatea de comerț exterior trebuie să țină seama de particularitățile relațiilor comerciale externe care impun o anumită atitudine a comerciantului față de partenerii străini. Unele dintre acestea vor fi atinse mai târziu în cuprinsul acestei cărți a cărei intenție este de a oferi exportatorilor pe de o parte câteva din căile care să le satisfacă nevoia de acoperire față de riscul de pierdere, risc amplificat comparativ cu relațiile comerciale interne "de o sumă de elementele ce intervin pe parcursul desfășurării actului de comerț internațional iar pe de altă parte câteva din cerințele de natură formală necesare realizării operațiunilor de export.

Înainte de a se angaja într-un act de export, comerciantul trebuie să fie avizat asupra riscurilor la care se supune ca persoană juridică fiindcă astfel își poate lua măsurile acoperitoare, încă de la etapa discuțiilor pre-contractuale cu potențialii parteneri de afaceri străini. Pe plan intern elementul cel mai important este riscul de neplată datorat insolvabilității partenerului, însă gradul de acoperire este destul de ridicat datorită pe de o parte posibilităților legale de recuperare a pagubelor iar pe de altă parte datorită instrumentelor de plată noi sau reintroduse (cambia, cecul) care alături de caracterul lor pronunțat de

înlocuitor al monedei, mai poartă și girul unei instituții care pe termen scurt este în principiu solvabilă - am numit aici banca.

Pe plan extern însă deși insolvabilitatea partenerului străin este un element de risc cu atât mai pronunțat, ponderea acestuia în aprecierea riscului este diminuată prin apariția unor noi elemente dintre care se pot menționa:

a. riscul de țară este unul din elementele de risc cu pondere variabilă în funcție evident de țara în care partenerul este rezident. La rândul său, riscul de țară îmbracă anumite aspecte de care (privind lucrurile din punctul de vedere al exportatorului român) trebuie să se țină seama:

- riscul politic are în vedere gradul de stabilitate politică din țara respectivă. O țară cu o mare instabilitate politică prezintă un mai mare risc pentru un exportator comparativ cu o țară relativ stabilă. Acesta își ia de regulă măsuri acoperitoare contra riscului de neplată una dintre ele fiind impunerea de garanții partenerului rezident în acea țară. Pe de altă parte, este posibil de asemenea ca o țară relativ stabilă din punct de vedere politic să prezinte un grad ridicat de risc datorită atitudinii conducerii statului respectiv față de anumite acte de comerț exterior. Este vorba de unele măsuri protecționiste de natură vamală sau monetară pe care organismele din țara respectivă înțeleg să le ia la un moment dat și care pot afecta relația comercianților proprii cu partenerii externi;
- riscul legislativ se referă la gradul de implicare a țării respective în diversele tratate și acorduri internaționale care tind să minimizeze riscurile comerciale externe. O țară care nu este semnatară a acestor acorduri sau tratate nu este nici obligată să le respecte și prezintă bineînțeles un grad mai mare de risc pentru comercianți. Iar legat de aceasta mai pot interveni și anumite măsuri legislative pe plan intern care pot bloca la un moment dat inițiativele externe ale unui comerciant individual;
- în afară de aceste fațete ale riscului de țară, exportatorul român trebuie să mai aibă în vedere și alte aspecte cum ar fi poziția geografică a țării respective (dacă este situată într-o zonă de potențial conflict, dacă rețeaua de transport și infrastructura sistemului de comunicații fac posibile legăturile dintre cele două țări etc.) nivelul general de dezvoltare economică al țării respective în funcție de care trebuie avute în vedere anumite standarde calitative ale mărfurilor și serviciilor, standarde care în țara respectivă pot atinge un nivel specific, stabilit atât prin măsuri legislative cât și de cele mai multe ori prin nivelul calitativ general al ofertei de pe piața internă a țării respective. De asemenea la stabilirea riscului de țară trebuie avute în vedere și aspecte de natură psiho-socială cum ar fi comportamentul

social, tradițiile și obiceiurile naționale din țara respectivă care pot afecta relațiile comerciale și implicit pot influența nivelul riscului de pierdere.

b. riscul valutar este alt element al riscului care trebuie avut în vedere în relațiile comerciale internaționale. Problema riscului valutar îmbracă mai multe aspecte cum ar fi convertibilitatea, relația monedă națională - valută, reglementările naționale și internaționale privind circulația valutilor etc. În principiu pentru un exportator român riscul valutar privește mai degrabă capacitatea valutei în care se va face plata de a acoperi la un moment dat valoarea în lei a mărfurilor exportate. Nu este obiectul lucrării de față prezentarea tuturor elementelor legate de riscul valutar astfel că ne vom opri numai la anumite aspecte care ar trebui să intereseze pe exportatorul român.

Spre exemplu un export de 5.000 dolari SUA trebuie încasat peste 6 luni. Cursul leului față de dolarul SUA este la data exportului de 1600 lei la 1 dolar SUA. Deci contravaloarea în lei a sumei de încasat peste 6 luni trebuie să fie de 8 milioane lei. Se ridică următoarele probleme:

1. Care va fi valoarea în lei a celor 5.000 de dolari SUA peste 6 luni? Presupunem următoarele variante:

a. *raportul leu/dolar va scade cu 5%*; rezultă că echivalentul în lei al acestor 5.000 dolari ce se vor încasa efectiv după trecerea celor 6 luni va fi $5.000 \times (1.600 - 1.600 \times 5\%)$ adică $5.000 \times 1.520 = 7.600.000$ lei. Rezultă deci o pierdere de 400.000 lei datorată deprecierei dolarului față de leu (sau altfel spus aprecierii leului față de dolar).

b. *raportul leu/dolar va crește cu 5%*; rezultă că peste 6 luni contravaloarea în lei a celor 5.000 dolari încasați va fi $5.000 \times (1.600 + 1.600 \times 5\%)$ adică $5.000 \times 1.680 = 8.400.000$ lei.

Exportatorul va avea deci un câștig de 400.000 lei în plus datorat deprecierei leului față de dolarul SUA.

2. În prezent a doua variantă din cele exemplificate mai sus este cea reală, înseamnă că exporturile nu mai prezintă risc valutar, cel puțin în circumstanțele prezente? Dacă ne oprim numai la aspectul cursului de schimb lucrurile par să fie astfel însă nu trebuie să uităm că stabilirea cursului de schimb este un proces foarte complex ce depinde de o mulțime de factori iar aprecierea riscului valutar numai în funcție de cursul de schimb așteptat poate duce la concluzii eronate. Evoluția cursului de schimb trebuie pusă în corelație cu evoluția indicilor de creștere a prețurilor interne, deci cu raia inflației. Dacă, continuând exemplul de mai sus, rata așteptată a inflației este de 12% pe an, așadar de 6% pentru cele 6 luni, creșterea cu 5% a raportului leu/dolar nu va mai aduce exportatorul în câștig la modul real Astfel, deși din punct de vedere financiar câștigul rezultat din deprecierea leului este de 5%, din punct de vedere material rezultă o pierdere de 1% deoarece contravaloarea în mărfuri

pe piața internă a sumei în dolari încasate de la extern a scăzut sub influența ratei inflației cu 6%. Deci cu cei 8.400.000 lei încasați peste 6 luni se vor putea cumpăra cu 1 % mai puține mărfuri (necesare aprovizionării proprii de exemplu) decât dacă aceste mărfuri s-ar cumpăra cu cei 8.000.000 lei cât reprezintă contravaloarea în lei a exportului la data efectuării sale.

În legătură cu acest ultim aspect, trebuie spus că în prezent în România are loc un proces de stabilizare a cursului leului față de celelalte valute, proces realizat de Banca Națională a României care este principalul participant pe piața valutară, în această calitate având capacitatea să determine evoluția cursurilor de schimb ale leului. Banca Națională, fiind responsabilă cu realizarea politicii monetare a României, intervine pe piața valutară prin oferta masivă de valută la un preț de regulă mai mic decât al celorlalți ofertanți, impunând astfel un curs al leului față de celelalte valute oarecum forțat dar necesar din perspectiva politicii sale monetare. Rata de creștere a cursului leului este astfel mai mică decât rata inflației ceea ce ar determina în viziunea Băncii Naționale un proces de stabilizare monetară cu efecte asupra stabilizării economice.

Astfel că iată, pentru nu exportator este în prezent mai avantajos (privind lucrurile numai din această perspectivă) să încaseze contravaloarea exporturilor cât de repede posibil.

3. Evoluția cursului de schimb între leu și valuta de încasat nu este singurul element de care exportatorul trebuie să țină seama la stabilirea riscului valutar. El trebuie să aibă în vedere și tendințele generale de evoluție ale valutei de încasat față de alte monede convertibile. Cursul de schimb leu/dolar depinde printre altele și de evoluția dolarului american în raport cu alte valute convertibile, cu marca germană în special. Pe de altă parte, câștigul datorat diferențelor de curs poate fi peste 6 luni mai mare sau mai mic decât încasarea s-ar face în altă valută, să spunem marca germană. Spre exemplu raportul marcă germană/dolar SUA este la data exportului de

1.5 mărci/dolar. Prin extensie, cursul de schimb leu/marcă germană ar fi 1.600 lei/dolar /1,5 mărci/dolar = 1066.67 lei/marcă germană. Marfa exportată ar valora deci 7.500 mărci germane. Dacă peste 6 luni raportul marcă germană/dolar va fi de 1,4/1 deci marca germană se va aprecia în raport cu dolarul și păstrând datele din exemplul I.b vom avea:

$1.600 \text{ lei/USD} + (1.600 \text{ lei/USD} \times 5\%) = 1.600 + 80 = 1.680 \text{ lei/USD}$
 $1.680 \text{ lei/USD} \times 5.000 \text{ USD} = 8.400.000 \text{ lei}$

Dacă încasarea se face în mărci germane:

$(1.600 \text{ lei/USD} \times 5\%) / 1,4 \text{ DEM/USD} = 1.680 \text{ lei/USD} / 1,4$

$\text{DEM/USD} = 1.200 \text{ lei/DEM}$

$1.200 \text{ lei/DEM} \times 7.500 \text{ DEM} = 9.000.000 \text{ lei.}$

Rezultă un câștig net de 600.000 lei datorat aprecierii mărcii germane în raport cu dolarul SUA. Acest câștig va acoperi evident și pierderea materială datorată creșterii cu 6% în cele 6 luni a prețurilor pe piața internă.

Dacă moneda germană se depreciază în raport cu dolarul într-un raport de 1.6 DEM/USD atunci încasarea în mărci germane nu mai este la fel de rentabilă (se vor câștiga $7.500 \text{ DEM} \times 1.680 \text{ lei/USD} / 1,6 \text{ DEM/USD} = 7.875.000 \text{ lei}$ comparativ cu $5.000 \text{ USD} \times 1.680 \text{ lei/USD} = 8.400.000 \text{ lei}$ adică 525.000 lei mai puțin).

Riscul de pierdere este așadar un element deosebit de important de care exportatorul trebuie să țină seama atunci când intră în relații comerciale cu partenerii străini. El trebuie să-și stabilească anumite măsuri acoperitoare astfel încât să diminueze riscul și să-și asigure veniturile corespunzătoare din exporturi. Încasarea cu întârziere sau neîncasarea contravalorii exporturilor generează pierderi care pot avea urmări deosebit de grave pentru un comerciant mai ales în condițiile unei rate înalte a inflației care afectează mai ales unitățile mici care nu-și pot permite pierderi datorate neîncasărilor. Pe de altă parte, să nu uităm că reglementările actuale privind încasarea exporturilor prevăd condiții și termene a căror nerespectare implică plata de penalități de către exportatori.

B. DECLARAȚIILE DE ÎNCASARE VALUTARĂ

Dinamica evoluției exporturilor, nevoia de acumulare a resurselor valutare dar și nevoia de preservare a resurselor materiale proprii pentru consumul intern au determinat organismele de reglementare centrale din România să impună un mijloc de evidențiere a fenomenului exporturilor care sub aspect statistic a căpătat forma Declarațiilor de încasare Valutară.

Așadar Declarațiile de încasare Valutară (DIV) reprezintă o modalitate de urmărire și control a exporturilor atât din punct de vedere al realizării acestora cât și al încasării sumelor în valută aferente. Practica urmăririi exporturilor este comună țărilor care nu dispun de rezerve valutare suficiente și încearcă acumularea acestora prin măsuri de stimulare a exporturilor. De menționat că urmărirea și controlul exporturilor sunt legate de anumite facilități pe care statul le acordă exportatorilor (credite cu dobândă preferențială pentru activitatea de export, facilități fiscale etc.). Aportul valutar rezultat în urma operațiunilor de export este esențial pentru echilibrarea balanței de încasări și plăți a României, pentru diminuarea ratei inflației și recesiunii economice.

Sistemul bancar a fost considerat la momentul emiterii primelor acte normative referitoare la DIV ca fiind cel mai în măsură să efectueze urmărirea și controlul financiar al exporturilor și încasărilor aferente. Urmărirea Declarațiilor de Încasare Valutară nu este în principiu o activitate care să intre în obiectul de lucru al băncilor. Privind lucrurile din punctul de vedere al organismelor de reglementare băncile constituie însă Intermediarul cel mai potrivit pentru această activitate datorită faptului că, în ultimă instanță încasările din exporturi se reflectă în conturile deschise de către exportatori la aceste instituții. La aceasta se adaugă faptul că încasările din exporturi constituie pentru bănci resurse importante, având în vedere pe de o parte obligația legală iar pe de altă parte nevoia exportatorilor de a-și plasa încasările din exporturi în conturi deschise la bănci.

Băncile sunt din acest punct de vedere doar un intermediar între clienții lor exportatori și organismele de reglementare iar atribuțiile lor stabilite prin actele normative referitoare la Declarațiile de Încasare Valutară sunt doar de natură statistică. Responsabilitatea legală a băncilor privind Declarațiile de Încasare Valutară se oprește la verificarea pe baza documentelor prezentate de exportator a veridicității declarațiilor acestuia trecute pe formulare și la raportarea către organismele de control și reglementare a situației fiecărui export

Banca Națională a României nu a putut însă acumula capacitatea de urmărire la modul real a încasărilor din exporturi. În actuala formulă de centralizare a datelor, Banca Națională ar trebui să primească informații privind exporturile de la organisme vamale, de la băncile comerciale și de la propriile unități teritoriale. Informațiile privind încasarea exporturilor provin în principal de la băncile comerciale prin intermediul unităților teritoriale proprii ale Băncii Naționale. Corelarea centralizată a acestor date se face de multe ori cu întârziere și determină implicit o ruptură față de realitățile concrete în care se desfășoară activitatea de export în România. Astfel că, în vederea necesarelor actualizări Banca Națională face uz de calitatea sa de organism de reglementare pentru sistemul bancar, impunând băncilor comerciale sarcina de clarificare a situațiilor. Responsabilitățile băncilor comerciale în legătură cu Declarațiile de încasare Valutară depășesc așadar în practică aspectul statistic, băncile fiind obligate să efectueze o urmărire activă a exporturilor și încasării acestora în sensul că trebuie să solicite amănunțit clienților lor informații care să justifice un anumit export (contractul comercial, licențele de operațiune, specificația mărfurilor vândute, documentele de livrare etc.) sau încasarea contravalorii exportului (motivele întârzierii ori neîncasării) sarcini care pe de o parte aparțin altor instituții ce ar trebui să aibă ca obiectiv controlul activității agenților economici - Garda Financiară, organele fiscale - iar pe de altă parte umbresc relațiile băncilor cu clienții lor determinând o pierdere a încrederii agenților economici în bănci ca parteneri de afaceri.

Pe de altă parte, plasarea sarcinii de control a exporturilor la nivelul sistemului bancar suferă de anumite deficiențe cronice generate de viziunea eronată asupra fenomenului economic în sine și anume:

Urmărirea centralizată a exporturilor în alte scopuri decât cele statistice nu ține seama de particularitățile specifice acestui tip de activitate. Spre deosebire de fenomenele fizice, în desfășurarea fenomenelor economice intervin pe lângă elementele obiective cuantificabile și previzibile și o multitudine de elemente de natură subiectivă care face din fiecare eveniment economic un caz în sine. Pondere mare și diversitatea elementelor subiective ce pot interveni în desfășurarea unui act economic se datorează factorului uman care generează, conduce și finalizează evenimentele legate de respectivul act economic. Cu atât mai mult într-o activitate de comerț exterior în care riscurile sunt diverse și programarea are un mai mare grad de aproximație pot apărea elemente ce țin de neprevăzut. Aceasta eventualitate este sensibil sporită în condițiile României, mulți din participanții la activitatea de comerț exterior fiind lipsiți de experiența necesară și în consecință mai puțin acoperiți față de riscul de pierdere. Urmărirea centralizată a exporturilor presupune stabilirea unor reguli ce nu țin seama de nuanțe iar deciziile ce se iau privind anumite abateri de la aceste reguli au inevitabil grad de arbitrar. Se încadrează evenimentele în reguli și nu se adaptează regulile la fenomene.

Actualele reglementări privind exporturile au ca finalitate repatrierea contravalorii mărfurilor exportate însă afectează activitatea de comerț exterior în sine. Valuta intrată în țară este, în lipsa unor resurse externe atrase special în acest scop (împrumuturile guvernamentale), principalul factor de reducere a presiunii cererii pe piața valutară din România. Însă această modalitate de reglare a cursului leului față de celelalte valute are un vădit caracter administrativ, agenții economici fiind determinați prin mijloace punitive și nu stimulative să-și plaseze încasările din exporturi la băncile din țară. Iar reglementările în vigoare care au ca scop încasarea contravalorii exporturilor, pierd din vedere chiar relația export, afectată de limitări și condiții de natură birocratică puse agenților economici exportatori.

Băncile nu sunt interesate să efectueze u mărirea exporturilor și a încasărilor aferente. Valuta reprezentând contravaloarea mărfurilor exportate intră oricum în conturile bancare deoarece agenții economici sunt obligați prin lege să-și plaseze disponibilitățile în valută la bănci. Băncile nu au (și nici nu este menirea lor să aibă) puterea de control asupra activității agenților economici astfel că cerințele Băncii Naționale nu pot fi satisfăcute decât parțial. Pe de altă parte, băncile nu pot nici să aplice sancțiuni exportatorilor care încalcă normele legale privind exporturile. Iată de ce, prinse între cerințele Băncii Naționale și interesele proprii de satisfacere a clienților lor, băncile comerciale nu vor fi niciodată instrumentul perfect de realizare a urmăririi exporturilor și a încasării acestora.

O soluție pentru reglementarea acestei situații a fost plasarea sarcinii de control a activității de export la nivelul unităților teritoriale ale Băncii Naționale. Un pas mai departe ar fi degrevarea băncilor de obligația urmăririi active a DIV și repartizarea acestei funcții organelor Gărzii Financiare care au drept scop chiar urmărirea activității agenților economici și care dispun și de instrumentele coercitive necesare reglementării situațiilor ce ies informații și de control ale organismelor financiare s-au îmbunătățit evident, ceea ce dă posibilitatea unei reglări la nivel național a diverselor aspecte pe care le implică urmărirea agenților economici, dintre acestea făcând parte și activitatea de export

Evident, pe ansamblu se constată o evoluție constantă atât a exporturilor cât și a încasărilor în valută. Acest lucru se datorează însă în mare măsură agenților economici ale căror eforturi de redresare a propriilor întreprinderi s-au canalizat în special spre activitatea de export, mai rentabilă în condițiile crizei economice interne. Evoluția, previzibilă de altfel a agenților economici de stat sau privați spre activitatea comercială externă a fost influențată în unele direcții pozitiv iar în altele negativ de reglementările privind exporturile. Una peste alta, în ultimii ani exporturile au crescut și s-au diversificat iar organele de reglementare monetară își văd scopul împlinit: sunt din ce în ce mai rare cazurile de exporturi neîncasate iar aportul valutar rezultat în urma activităților externe a încetinit sensibil deprecierea monedei naționale.

C. CERINȚE LEGISLATIVE

Pornind de la aceste considerente se poate constata că activitatea comercială externă este supusă unei serii de restricții de care un exportator trebuie să țină seama atunci când se decide să iasă pe piața externă. Aceste restricții nu sunt numai de natură normativă (reprezentată de formularele Declarațiilor de încasare Valutară și de formalitățile vamale) ci și comerciale, sub forma măsurilor pe care statul dar și exportatorul însuși trebuie să le ia în vederea acoperirii riscului de pierdere. Dacă se privesc lucrurile din această perspectivă, atât formularele DIV cât și reglementările privind încasările pot fi considerate utile nu numai organismelor de stat dar și exportatorilor care sunt obligați să-și ia toate măsurile de protecție împotriva riscurilor de tot felul ce decurg din relațiile cu partenerii străini. Formularele DIV conțin o mare parte din elementele ce țin de aceste măsuri de protecție.

În cele ce urmează sunt discutate o parte din aceste restricții de care agentul economic exportator trebuie să țină seama:

1. Atunci când se prezintă la bancă ca să solicite eliberarea unui set de formulare DIV, exportatorul trebuie să aibă în vedere faptul că banca va solicita aprobările legale pentru efectuarea exportului (acolo unde este cazul) și actul doveditor al relației cu beneficiarul mărfii de exportat privitoare la aspectul fizic și valoric al mărfurilor respective (contract extern, comandă etc.); banca va verifica de asemenea existența documentelor însoțitoare ale mărfii sau a documentelor de încasare la extern (factura internă, factura externă, documentele de transport, specificația mărfurilor exportate, certificate de asigurare, de calitate etc.) în funcție de modalitatea de încasare prevăzută și de condițiile de livrare specificate în contract sau în comandă; banca solicită aceste documente deoarece pe baza lor poate viza DIV. Declarația de încasare Valutară trebuie justificată cu acte, acest formalism nefiind exagerat atâta vreme cât exportul în sine se bazează pe aceleași documente cerute de legislația vamală și de reglementările internaționale. Banca devine astfel un supervisor comercial iar în măsura în care se implică prin servicii de consultanță comercială, poate transforma această sarcină birocratică într-un serviciu pentru clienții săi. Uneori banca poate deveni chiar partener al exportatorului prin creditele sau garanțiile acordate acestuia în vederea realizării producției de export ori efectuării exportului în sine

Băncile trebuie să specifice exportatorilor (mai ales dacă aceștia sunt la începutul activității) obligațiile pe care le au în legătură cu completarea DIV, respectarea propriilor declarații cuprinse în formular și, când este cazul, prezentarea la termen a documentelor spre încasare și a documentelor care atestă încasarea.

Datele de identificare ale exportatorului (denumire, adresa sediului social sau a sediului de afaceri, codul SICOMEX și codul fiscal, numărul de telefon etc.) sunt primele momente pe care banca trebuie să le cunoască nu numai pentru că este o obligație reglementată (cerută de Banca Națională și de Ministerul de Finanțe) ci și pentru că pe de o parte, banca are nevoie de aceste date în vederea identificării exportatorului - în special în cazul când acesta nu este client al băncii, adică nu are nici un cont deschis la acea bancă - iar pe de altă parte exportatorul însuși este interesat să fie în contact cu banca, dat fiind faptul că este obligat să încaseze la această bancă contravaloarea exportului.

2. În majoritatea situațiilor, exporturile se fac pe baza unui contract economic. Excepție fac exporturile pe bază de comandă ca urmare a unei relații temporare cu beneficiarul mărfii ca și diversele exporturi de mostre, prototipuri, mărfuri pentru expoziții, în contul dividendelor asociaților străini, pentru participare cu capital în străinătate etc.

Una din măsurile acoperitoare a riscului de pierdere este stabilirea unor condiții clare și în conformitate cu uzanțele internaționale în cadrul contractului de export. Acesta este un contract comercial internațional privit din punctul de vedere al părții exportatoare. Importatorul îl va numi evident contractul de import. Contractul este o înțelegere scrisă între doi comercianți referitoare la o livrare de marfă sau prestare de servicii de către un partener dintr-o țară către partenerul din altă țară în anumite cantități și în anumite condiții. Fiecare țară își are propriile reglementări privind contractele de comerț exterior. Aceste reglementări se referă la căile de soluționare a litigiilor între parteneri comerciali din diferite țări și sunt de regulă în conformitate cu uzanțele internaționale. În principiu, orice prevedere contractuală care nu contravine unor reglementări legale dintr-una din țările în care partenerii sunt rezidenți devine obligație pentru semnatarii contractului și poate constitui element de susținere într-un litigiu legat de contractul respectiv.

Cei doi parteneri negociază termenii contractuali astfel încât să minimizeze riscurile proprii. Trebuie spus că fiecare dintre participanții din cadrul relației comerciale externe își asumă anumite riscuri. Cumpărătorul își asumă și el riscul de pierdere în cazul în care exportatorul nu își realizează obligațiile cantitative, calitative sau din punctul de vedere al termenelor prin implicațiile pe care nelivrarea mărfurilor sau nerealizarea serviciilor le pot avea asupra activității proprii. Intermediarul, dacă există, își asumă o parte din riscurile atât ale exportatorului cât și ale importatorului. De aceea, negocierea contractuală este de cele mai multe ori la fel de importantă ca realizarea materială a contractelor respective.

Orice contract comercial conține anumite prevederi care vor deveni obligații pentru parteneri. Lipsa anumitor prevederi nu anulează contractul (atâta vreme cât legislația din țara unuia dintre parteneri nu le prevede obligativitatea) dar determină absența unor instrumente de susținere a cauzei

în cazul unor litigii. Condiția de "bona fide" (de încredere) nu este susținută legal și nu poate acoperi lipsa unor prevederi din contractul scris. Încrederea între parteneri se bazează de regulă pe relații anterioare care cu timpul au devenii tradiționale și care au demonstrat capacitatea și disponibilitatea participanților privind stingerea obligațiilor reciproce.

Astfel, că, în vederea acoperirii în cât mai mare măsură a riscurilor, un contract comercial internațional de livrare de marfă trebuie să conțină (dar nu limitativ) următoarele prevederi:

1. Definirea partenerilor și a statutului lor:

- a) exportatorul (sau vânzătorul) de mărfuri cu denumirea, adresa, țara de rezidență;
- b) importatorul, (sau beneficiarul) de mărfuri cu denumirea, adresa, țara de rezidență;
- c) intermediarul (dacă este cazul) cu denumirea, adresa, țara de rezidență.

2. Obiectul contractului:

- a) cantitatea (în unități de măsură internaționale);
- b) condiții de calitate (eventual conforme anumitor standarde);
- c) condiții de transport (auto, pe calea ferată, pe apă etc.);
- d) condiții de livrare (unde se termină răspunderea pentru livrare a vânzătorului și de unde începe răspunderea cumpărătorului);
- e) termene de livrare (eventual eșalonate în timp).

3. Condiții de plată:

- a) prețul mărfii ce constituie obiectul contractului;
- b) prețul unitar;
- d) prețul transportului (în funcție de modalitatea de transport aleasă);
- e) prețul ambalajului (dacă se stabilește că ambalajul nu se returnează exportatorului);
- f) valoarea comisionului (atunci când în derularea contractului intervine un intermediar);
- g) modalitatea de plată;
- h) termene de plată;
- i) intermediarii plății (banca plătitorului și banca exportatorului – beneficiar al sumei) eventual cu specificarea conturilor bancare din care și în care se va face plata;
- j) alte condiții legate de plată (garantarea plății cu o cambie, penalități pentru întârzierea plății, prime pentru plăți în avans față de termenele stabilite etc.).

4. Obligații ale partenerilor:

a) obligații ale exportatorului:

- legate de cantitatea și calitatea mărfii
- legate de condițiile și termenele de livrare
- legate de documentele de livrare (dacă este cazul)

b) obligații ale beneficiarului:

- legate de primirea și recepția mărfii
- legate de plată (valoare, modalități, termene, condiții)

5. Alte clauze (referitoare la răspunderea contractuală, soluționarea litigiilor, penalități etc.)

Reglementarea internațională a tranzacțiilor comerciale și a normelor ce stau la baza contractelor de livrare externe este realizată prin "Regulile de la Haga" adoptate la 1 iulie 1964 și revizuite la 30 octombrie 1985 și prin "Regulile de la Viena" adoptate la 1 ianuarie 1988.

3. Pentru mărfurile contingentate, cele livrate sub formă de contrapartidă (barter sau compensare, acorduri guvernamentale de cliring, "processing" sau "lohn") și pentru celelalte tipuri de mărfuri și forme de export aflate sub incidența actelor normative în domeniu sunt necesare licențe de export. Politica licențelor are în vedere atât aspectul strategic al mărfurilor exportate cât și nevoia de devize convertibile a țării. Anumite mărfuri sau anumite modalități de realizare a exporturilor sunt supuse astfel restricțiilor prin aprobarea de licențe pentru operațiune. Unele mărfuri sunt interzise la export (armamentul, unele materii prime minerale) altele sunt contingentate (se pot exporta cantități limitate stabilite la nivel central luându-se în considerare caracterul strategic al acestora pentru economia națională - lemnul, mineralele, produsele agricole, produsele petroliere). Lista mărfurilor contingentate se publică periodic de către Ministerul Comerțului. Pentru exporturile în contrapartidă sau pentru exporturile de mărfuri importate temporar spre prelucrare în țară (lohn sau processing) se obține de asemenea licență de export, de la Camerele de Comerț și Industrie locale. Prezentarea acestora este obligatorie atât pentru obținerea vizei băncii cât și la vamă. Este necesar ca datele trecute în licența de export (cantitatea, structura mărfurilor, termenele de valabilitate) să corespundă cu cele din contract și cu cele trecute pe factura de export. În cazul în care apar discrepanțe din punct de vedere structural, cantitativ valoric sau al termenelor de livrare, banca nu va viza DIV iar vama nu va permite ieșirea mărfurilor din țară până ce exportatorul nu va face corecțiile necesare sau nu va prezenta documentele legale privind aprobarea diferențelor respective. Spre exemplu un agent economic a obținut licență pentru un export de țesături în contrapartidă cu import de produse alimentare. Dacă pe DIV acesta va trece nu țesături ci confecții sau dacă licența s-a

acordat pentru 10.000 metri liniari de țesături iar pe BIV se va trece 15.000 metri liniari, banca nu va viza formularele respective și în orice caz vama va bloca mărfurile la frontieră exportatorul fiind obligat să se încadreze în limitele cantitative sau structurale admise de licență.

Licențele de export și cele de import sunt numerotate după un cod prestabilit după cum urmează:

- **E** sau **I** semnificând **Export** respectiv **Import**;
- **4** sau **5** sau **6** reprezintă anul pentru care s-a emis licența (**1994**,
- **1995**, sau **1996**);
- o literă care semnifică tipul mărfii de exportat sau de importat și 6 cifre reprezentând numărul de registru al SICOMEX.

Exemplu: E/5/C127336 este numărul unei licențe de export pentru anul 1995 acordată pentru mărfuri din contingentul normal.

4. Există anumite restricții privind clientul extern și țara unde are loc exportul legate pe de o parte de specificarea corectă a datelor respective în contractul extern iar pe de altă parte de stabilirea termenului de încasare. În legătură cu acest aspect trebuie știut că reglementările legale stabilesc termene limită privind încasarea exporturilor în funcție de zona geografică în care s-au făcut exporturile respective. Uneori se întâmplă ca exportul să se facă în altă țară decât cea în care cumpărătorul este domiciliat. La stabilirea termenelor de încasare se are de regulă în vedere țara de destinație a mărfii.

5. Modalitatea de încasare este un element obligatoriu al contractului de export dar și al formalităților cerute de bancă și de organul vamal încasarea contravalorii mărfurilor reprezintă scopul și finalitatea actului de export. Stabilirea unei modalități de încasare propice care să acopere riscul de neplată la costuri minime are o deosebită importanță pentru exportator.

În practica internațională se utilizează anumite modalități de plată (de încasare dacă privim lucrurile din punctul de vedere al exportatorului) general acceptate:

a. Prin plată efectivă:

- cash (numerar)
- ordin de plată.

Plățile efective (numite și *cash against goods*) presupun contactul direct între plătitor și beneficiarul plății sau utilizarea unui mijloc de remitere (poșta) sau de transfer (banca). Așadar, plățile cash se fac fie prin înmânarea sumei de către plătitor fie prin remitere poștală. Momentul încasării este considerat data la care suma încasată intră în contul de disponibilități al beneficiarului sumei.

Sumele încasate cash ca urmare a unor operațiuni de comerț exterior se depun în orice caz la banca unde beneficiarul are deschis cont de disponibilități, în cazul încasărilor din export sumele se depun la unitatea băncii care a eliberat și a avizat Declarația de încasare Valutară aferentă exportului respectiv.

Plățile efective se fac și prin ordine de plată date băncilor, caz în care cumpărătorul își achită datoria dând dispoziție băncii sale să-i debiteze contul cu suma datorată. La rândul ei banca plătitorului dispune băncii corespondente din țara beneficiarului plata sumei în favoarea acestuia din urmă. În cazul în care între cele două bănci nu există relație de corespondență, în efectuarea decontării intervine o bancă terță.

Ordinul de plată nu este numai o modalitate de transfer a sumelor între două entități economice sau între două persoane fizice. Indiferent de forma sa (documentară sau non-documentară, pe suport hârtie sau pe suport magnetic) și de denumirea sub care este cunoscut (în România pentru decontările în moneda națională se numea "dispoziție de plată"), ordinul de plată rămâne în esență un serviciu oferit de către bănci clienților sub forma unui instrument de decontare propriu sistemului bancar prin intermediul căruia sumele circulă de la o bancă la alta, din contul unui client bancar în contul altui client bancar. Ordinul de plată stă la baza tuturor modalităților și instrumentelor de plată non-cash create de către bănci și pentru facilitarea plăților între clienții lor. Astfel, decontările legate de încasarea cecurilor de la emitentul lor se fac prin ordin de plată. Remiterile de sume de la o bancă la alta în cadrul unui acreditiv sau unui incasso se fac tot prin ordin de plată. Plata cambiilor sau biletelor la ordin de asemenea implică existența unui ordin de plată.

Ordinul de plată a devenit un instrument universal de decontare inter-bancară. Funcțiunile și roii ordinului de plată au fost prea puțin dezbătute teoretic însă utilizarea sa în practica bancară îi conferă caracterul de mijloc primar de transfer a sumelor non-cash iar importanța sa fundamentală în efectuarea decontărilor nu poate fi trecută cu vederea.

Revenind la planul discuției privind încasarea exporturilor, trebuie spus că ordinul de plată este prin natura lui revocabil (plătitorii au de regulă posibilitatea să anuleze ordinul dat băncii într-un anumit termen care poate să meargă până la 7 sau 10 zile). Mai mult decât atât, stabilirea în contract a ordinului de plată sau a numerarului ca modalitate de plată lasă pe exportator descoperit în fața riscului de neplată deoarece după livrarea mărfii nu mai poate avea nici o garanție privitoare la îndeplinirea obligațiilor contractuale de către beneficiarul mărfurilor. Reglementările internaționale privind contractele economice sunt privite mai degrabă ca reguli de conduită și sunt vulnerabile în cazul unor litigii. De aceea plățile prin aceste modalități conțin un coeficient mare de risc pentru exportator. Plățile în numerar și prin ordin de plată sunt folosite în special în tranzacțiile cu caracter necomercial.

b. Plăți realizate prin modalități de plată specifice:

În practica comerțului internațional s-au generalizat în ultimele decenii anumite modalități de plată care acoperă în mai mare măsură riscul de neplată comparativ cu plățile efective. Aceasta se datorează utilizării băncilor ca intermediari între exportatori și beneficiari și apariției unor acorduri privind plățile internaționale la care au aderat majoritatea țărilor. Aceste modalități de plată, numite plăți contra documente (sau cash against documents) sunt următoarele:

1. *Acreditivul documentar* denumit și "letter of credit" sau "documentary credit" este o modalitate de plată prin care importatorul (ordonator) dă ordin băncii sale să țină la dispoziție și să plătească ulterior printr-o altă bancă (banca plătitoare) exportatorului-beneficiar contravaloarea mărfurilor sau serviciilor pentru care acesta face dovada cu anumite documente că le-a livrat în condițiile contractuale convenite.

Acreditivul are forma unui credit pe termen scurt (banca importatorului plătește la sosirea documentelor și apoi recuperează suma respectivă de la client) care poate fi sau nu garantat de plătitor cu anumite lichidități.

În principiu succesiunea evenimentelor ce au loc în legătură cu derularea unui export și efectuarea plății prin acreditiv este următoarea:

1. Stabilirea relației de livrare: contractul de export în care este trecut ca modalitate de plată acreditivul documentar.

Vânzătorul solicită cumpărătorului deschiderea unui acreditiv astfel încât să poată efectua livrarea în condițiile stipulate în contract.

2. Cumpărătorul face o cerere de deschidere a acreditivului la banca, sa specificând condițiile în care aceasta se poate angaja să plătească exportatorului (documentele, condițiile de livrare, certificatele de transport și de asigurare).

3. Banca va solicita sau nu garanții colaterale cumpărătorului în funcție de credibilitatea acestuia (apreciată de către bancă după propriile criterii). În România spre exemplu s-a generalizat o formă de garantare a acreditivului de către importatorii români numită "cash colateral" ceea ce înseamnă că importatorii blochează la bancă ori cedează acesteia suma de bani sau alte active extrem de lichide echivalente valorii mărfurilor importate (trecută în acreditiv) samă pe care sunt de acord să o cedeze băncii în cazul în care din diferite motive nu pot să ramburseze acesteia banii pe care aceasta i-a transferat la un moment dat exportatorului străin.

4. Acreditivul documentar este emis de către banca cumpărătorului (devenită astfel bancă emitentă) și transmis prin poștă, telex sau swift băncii corespondente pentru avizare sau confirmare. Din acest moment banca emitentă este răspunzătoare pentru efectuarea plății către exportator cu

condiția ca documentele transmise de acesta să fie conforme cu cele trecute în acreditiv.

5. Banca primitoare a documentului de deschidere a acreditivului poate să nu fie banca exportatorului ci o bancă intermediară (corespondent al băncilor partenerilor). Dacă este o bancă intermediară, va transmite vizarea de deschidere a acreditivului la banca destinată. Intervin aici anumite clauze care se referă la faptul că banca emitentă poate solicita băncii sale corespondente fie avizarea fie confirmarea acreditivului. Avizarea constă în simpla transmitere a documentului de deschidere (denumirea de "scrisoare de credit" preluată din limba engleză este aici semnificativă) către exportator, fără ca banca corespondentă să se implice în relația de creditare. Confirmarea constă în transmiterea către beneficiarul exportator a documentului care poartă semnătura băncii corespondente, semnătură prin care aceasta garantează plata (va plăti prima urmând ca apoi să solicite rambursarea de la banca emitentă). Banca care face confirmarea nu este în mod obligatoriu banca exportatorului. Spre exemplu, o bancă din Londra emite un acreditiv în favoarea unui exportator din România ce are cont la o bancă cu care banca din Londra nu are nici un fel de relație. Va transmite scrisoarea de credit unei bănci corespondente care are relații cu România solicitându-i acesteia confirmarea. Banca corespondentă este în relații de corespondență cu banca exportatorului (banca română) iar confirmarea acreditivului este o garanție pentru partea română (atât exportatorul cât și banca acestuia) că plata se va efectua în condițiile stabilite. De menționat pe scurt că două bănci intră în relație de corespondență atunci când una dintre ele își deschide un cont de disponibilități la cealaltă bancă în vederea efectuării decontărilor reciproce. Acest cont se numește aostro pentru banca deponentă și respectiv loro pentru banca depozitară.

6. Exportatorul primește scrisoarea de credit de la bancă.

7. Urmează livrarea bunurilor (poate interveni aici un transportator care preia marfa contra eliberării documentelor de transport).

8. Exportatorul predă băncii sale documentele de livrare (care trebuie să fie conforme celor stipulate în acreditiv) la termenele stabilite.

9. Banca verifică documentele și inițiază plata (dacă a semnat pentru confirmare) apoi transmite documentele și solicită încasarea de la banca emitentă sau de la banca ce a confirmat acreditivul

10. Banca emitentă la care ajung în final documentele le verifică la rândul ei și efectuează plata. Urmează apoi predarea documentelor către cumpărător.

11. Cumpărătorul inițiază plata către banca sa. Cu documentele se prezintă la vamă sau la locul de livrare stabilit - pentru a putea ridica marfa.

Așa cum se vede pentru exportator plata prin acreditiv este deosebit de avantajoasă. În primul rând încasarea are loc aproape imediat, nemaifiind în orice caz legată de perioada de transport și de recepție a mărfurilor. În al doilea rând, la momentul livrării el are garanția că indiferent ce se va întâmpla pe parcursul transportului până la beneficiar el își va încasa banii cuveniți (riscul transportului este preluat de către transportator care este acoperit de către companiile de asigurări prin certificatele eliberate de acestea pentru marfa transportată). Importatorul are și el garanția că marfa livrată este în cantitatea și calitatea stabilite - documentele având rolul să certifice aceasta și că livrarea s-a făcut fără ca el să-și asume vreun risc pe perioada transportului.

Evident, acreditivul documentar este la prima vedere foarte costisitor, băncile solicitând comisioane pentru serviciile efectuate. Punerea în balanță însă a riscului de neplată cu aceste servicii acoperitoare evidențiază faptul că de foarte multe ori utilizarea acreditivului ca modalitate de plată este nu numai indicată dar chiar necesară (mai ales atunci când în relația comercială sunt implicați parteneri noi sau din zone economice sau geografice care prezintă un grad mare de risc). Nu întâmplător mai mult de 70% din plățile comerciale internaționale se fac prin utilizarea acestei modalități.

Acreditivul nu mai este deja un simplu Instrument bancar de asigurare a relației livrare-plată. Natura sa documentară l-a transformat dintr-o modalitate de plată într-un sistem de relații deosebit de complexe care includ relația contractuală privind livrarea, transportul și asigurarea în dimensiunile lor cantitative și calitative, relațiile client - bancă și relațiile între bănci însă în ultimă instanță regulile de funcționare ale acreditivului sunt independente de relațiile pe care le include acesta, în fapt aceste reguli influențează, determină sau chiar generează tipurile de relații respective. Cu alte cuvinte acreditivul este un proces independent față de relația comercială în urma căreia a apărut.

Operațiunile cu acreditive se află sub incidența Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (UCP) emise de către Camera Internațională de Comerț (Publicația ICC nr. 500) care au intrat în vigoare începând cu 1 ianuarie 1994, înlocuind UCP 400 utilizate până atunci.

Din punctul de vedere al urmăririi și controlului DIV, menționarea modalității de încasare "acreditiv documentar" este condiționată de existența avizării de deschidere a acreditivului precum și de prezentarea de către exportator a documentelor necesare decontării (factura, documentele de transport, diversele certificate de asigurare, de calitate etc.).

2. *Incasso-ul documentar* este o modalitate de plată pe baza căreia exportatorul (sau prestatorul de servicii) transmite prin intermediul băncii sale documentele care atestă îndeplinirea obligațiilor sale contractuale la banca importatorului, care le predă partenerului străin numai după ce acesta a ordonat plata sumei datorate. Operațiunile cu incasso-uri (sau "documentary collections") se află sub incidența Uniform Rules for Collections emise de

Camera internațională de Comerț prin Publicația ICC nr. 322. Incasso-urile sunt mai sigure - din punctul de vedere al acoperirii riscului de neplată - decât ordinele de plată însă în orice caz ele nu acoperă în totalitate riscul, datorită faptului că băncile nu își asumă nici o responsabilitate de plată dacă cumpărătorul nu vrea sau nu este capabil să plătească. Obligația principală a băncilor în operațiunile cu incasso-uri este să execute instrucțiunile vânzătorului acționând "cu bună credință și cu grijă" (Art. 1 din URC) în vederea transmiterii documentelor.

Principalele etape în derularea exporturilor având ca modalitate de încasare incasso documentar sunt:

1. În contractul de export se prevede ca modalitate de plată a mărfurilor incasso documentar.
2. Vânzătorul predă mărfurile transportatorului.
3. Transportatorul întocmește documentele de transport și de asigurare pe care le predă exportatorului. Dacă exportatorul își asigură singur transportul, obligația întocmirii documentelor de transport și de asigurare îi revine evident lui
4. Exportatorul se prezintă cu documentele care atestă livrarea mărfii la banca sa (numită bancă remitentă); exportatorul predă de asemenea băncii sale și instrucțiunile privind plata documentelor (la ce termen, prin ce relație bancară, prin ce instrument de plată) așa cum a convenit cu beneficiarul mărfii.
5. Banca exportatorului (banca remitentă) verifică instrucțiunile și transmite documentele către banca plătitorului (numită bancă colectoare).
6. Banca plătitorului (banca colectoare) anunță cumpărătorul despre
7. Cumpărătorul ordonă plata.
8. Banca predă documentele-cumpărătorului.
9. Cumpărătorul predă documentele căraușului în schimbul mărfii.
10. Banca cumpărătorului procedează la transferarea sumei către banca remitentă, conform instrucțiunilor.
11. Banca vânzătorului creditează contul acestuia cu suma primită după ce verifică faptul că toate instrucțiunile au fost îndeplinite.

În practica internațională se utilizează mai multe tipuri de incasso-uri. Cele mai frecvente (în special în comerțul european) sunt:

- incasso-urile cu plata contra documente - în care documentele se eliberează contra plății ce poate fi făcută la vedere, la prima prezentare sau la sosirea bunurilor;
- incasso-urile cu predarea documentelor contra acceptării unei cambii (bill of exchange) sau a unui bilet la ordin (promisory note) de către

plătitor. Aceste hârtii comerciale pot fi ca scadență fixă, cu scadența la o anumită dată după acceptare iar ca tras (plătitorul documentului) poate figura fie cumpărătorul, fie banca acestuia, fie cumpărătorul împreună cu banca sa garantă, - vinculația este o modalitate de plată realizată prin vincularea (transferul) mărfii expediate de exportator nu pe adresa cumpărătorului ci pe adresa unei bănci corespondente sau unei case de expediție ori depozit cu dispoziția de a nu fi eliberate cumpărătorului decât, contra plată. Termenul este de obicei asociat incasso-urilor (incasso vinctuat) ca o garanție suplimentară pentru expeditor însă vinctulația se poate folosi și ca mod de transfer independent, plata făcându-se fie cash, fie prin ordin de plată.

3. Plăți prin compensație

În această categorie se includ toate livrările de mărfuri a căror plată se face printr-o contraprestație deci printr-o livrare de marfă în contrapartidă. Compensațiile au la bază *un* contract care, în funcție de partenerii implicați poate avea forma unui (1) contract de operațiuni-legate între doi parteneri, acestea fiind *compensații simple* în care partenerii au amândoi calitatea de importatori și exportatori, contractul derulându-se fără mișcare de valută, prin livrări reciproce de mărfuri, un (2) contract între trei sau mai mulți parteneri din două țări, realizându-se *compensații bilaterale lărgite* în care lichidarea creanțelor reciproce se face în moneda națională a fiecărei țări, exportatorii dintr-o țară fiind plătiți de importatorii din aceeași țară, evitându-se astfel circulația deizelor, și (3) contracte între mai mulți parteneri din mai multe țări, numite *compensații multiple* în care livrarea mărfurilor se face într-un circuit închis iar stingerea obligațiilor are ioc fără mișcare de deiz. Ultimele două tipuri de contracte de compensare au de regulă forma unor, acorduri guvernamentale în care statul, prin organismul său de reglementare monetară, Banca Națională sau altă instituție desemnată, regularizează operațiunile respective.

De precizat că termenul utilizat în practica comerțului internațional pentru operațiunile de mai sus și care apare în contractele internaționale este "barter" în vreme ce termenul "compensație" sau "cliring" (de fapt "clearing") este utilizat pentru compensarea debitelor reciproce ale băncilor rezultate în urma operațiunilor dintre clienții lor; aceste debite sunt de natură financiară și se compensează printr-un intermediar bancar numit Casa de Compensație.

Utilizarea barterului ca modalitate de plată este tipia, țărilor cu deficit de resurse valutare. România s-a aflat într-o asemenea situație în special la începutul anilor '90. În consecință contractele de barter au avut o pondere ridicată în totalul schimburilor comerciale ale țării în acea perioadă. Deoarece barterul presupunea importuri de mărfuri în contrapartidă, mărfuri nu întotdeauna necesare comparativ cu nevoia de resurse valutare, organismele

de stat au restricționat acest tip de comerț prin stabilirea obligativității licențelor la exporturile și importurile în contrapartidă.

Pentru acordurile guvernamentale de compensație, organismul guvernamental (Ministerul Comerțului) conlucrează cu organismul de reglementare monetară (Banca Națională) în vederea aprobării derulării și urmăririi operațiunilor de import și de export.

Devizele și diversele titluri de credit (cambii, bilete la ordin, cecuri, valori mobiliare) nu sunt modalități de plată (sau de încasare, din punctul de vedere al exportatorului) ci instrumente de plată interne și internaționale iar transferul valorii lor de la un posesor la altul are loc prin utilizarea modalităților de plată specificate mai sus. În principiu, transferul valorii cecurilor este considerat plată cash iar cambiiile, biletele la ordin precum și valorile mobiliare (bonuri de trezorerie, obligațiuni, certificate de depozit etc.) sunt utilizate în derularea acreditivelor sau incasso-urilor.

Trebuie menționat că asupra cambiei, biletului la ordin și cecului există reglementări internaționale (Convenția privind Legea uniformă asupra cambiei și biletului la ordin - Geneva, 7 iunie 1930 și Convenția privind Legea uniformă asupra cecului - Geneva, 19 martie 1930). Trebuie menționat că reglementările legale interne privitoare la titlurile de credit precum și la valorile mobiliare de plasament sunt cuprinse în Codul Comercial al României din 1933. Asupra cambiei, biletului la ordin și cecului există de asemenea reglementări legislative (Legea asupra Cambiei și Biletului la Ordin nr. 58/1934 și Legea asupra Cecului nr. 59/1934). Cu toate că aceste prevederi legale nu au fost abrogate printr-un act oficial, datorită condițiilor politice și economice postbelice utilizarea instrumentelor de credit a încetat sau (cazul cecului) a suferit transformări inoperante în condițiile economiei de piață.

Deși pe planul relațiilor comerciale interne legislația asupra cambiei, cecului și biletului la ordin a fost reactualizată prin recente reglementări ale Băncii Naționale, folosirea acestor instrumente de plată în relațiile comerciale internaționale ridică probleme în special datorită lipsei de experiență juridică a comercianților în acest domeniu.

De asemenea, diversele categorii de credite utilizate în comerțul internațional nu pot fi considerate modalități de plată ci numai instrumente de finanțare a participanților la diferitele operațiuni comerciale.

Principalele tipuri de credite ce intervin în comerțul internațional sunt:

- creditele guvernamentale, perfectate la nivel de stat;
- creditele comerciale care au de regulă forma unui credit-furnizor (se acordă de către vânzător cumpărătorului străin) forma concretă a creditării fiind livrarea mărfii cu plata la diferite termene ce depășesc 90 de zile (credite pe termen scurt: 1 an, pe termen mediu: 1-5 ani, pe termen lung: peste 5 ani); furnizorul asigură în general finanțarea

acestor credite prin împrumuturi bancare. În comerțul exterior românesc se manifestă în prezent tendința de creștere a creditelor-cumpărător fie sub forma directă, prin acordarea ușor sume în avans furnizorului de către partenerul străin pentru executarea produselor destinate exportului, fie sub forme indirecte, credite în bani acordate de către cumpărători furnizorului pentru achiziționare de utilaje sau materii prime de pe piața externă cu rambursare în produse sau cu rambursare în bani și cu livrări preferențiale a producției obținute;

- creditele bancare care au de regulă forma unui credit-cumpărător deoarece sunt acordate de o bancă din țara exportatorului direct importatorului străin sau băncii acestuia pentru ca importatorul să poată plăti marfa la livrare. Acreditivul documentar este în fond un asemenea credit.

Atunci când completează documentația de export, comerciantul trebuie să știe că:

1. În cazul plăților cash există anumite limite stabilite prin reglementări legale (Regulamentul privind efectuarea operațiunilor valutare) ce se referă la trecerea frontierei române cu valută efectivă. Suma maximă de valută efectivă admisă la intrarea în țară este în prezent de 10.000 dolari SUA sau echivalentul în alte valute. Băncile știu care este această limită și de regulă nu acceptă la o singură depunere sume mai mari de 10.000 dolari SUA sau echivalent. Această măsură de protecție nu este o invenție a Băncii Naționale. Băncile centrale din mai toate statele cu economie dezvoltată au adoptat o astfel de măsură în primul rând din dorința de protejare a monedelor proprii dar și din motive de natură penală (așa-numiții "bani murdari" care sunt trimiși spre spălare în țările în care legislația este mai flexibilă în domeniu sau unde există chiar posibilitatea traficului cu valută falsă).
2. Dacă modalitatea de încasare este stabilită ca fiind prin acreditiv documentar, exportatorul trebuie să primească întâi avizul de la bancă prin care este anunțat că acreditivul a fost deschis, termenele de livrare a mărfii, cantitatea, calitatea acesteia, precum și lista și termenele de predare a documentelor la "bancă în vederea remiterii acestora la extern.
3. Dacă modalitatea de încasare este prin incasso, exportatorul este acela care stabilește instrucțiunile către bancă și documentele de remitere. Aceasta, bineînțeles, în conformitate cu cele convenite în contractul comercial cu partenerul străin. Înainte de vizarea DIV banca va verifica dacă modalitatea de încasare specificată în contract este incasso.

4. Dacă modalitatea de încasare este compensație, exportatorul trebuie să dispună de licențele de export și de import eliberate de Camera de Comerț și Industrie locală.

Mai există anumite categorii de exporturi de o natură specială. Este vorba pe de o parte de exporturile de mărfuri procesate, de exporturile în lohn, de exporturile în cadrul unui contract de leasing iar pe de altă parte de exporturi fără încasare (exporturi de mostre, piese de schimb pentru activitatea de service internațional, exporturi în contul dividendelor asociaților străini, mărfuri returnate partenerilor străini).

Mărfurile procesate sunt bunuri realizate din materii prime puse la dispoziția producătorului de către cumpărătorul străin. Cu alte cuvinte, producătorul importă materiile prime pe care le prelucreează în țară și pe care apoi le exportă încorporate în produsele finite, pe adresa furnizorului de materii prime.

Valoarea facturată a mărfurilor realizate prin procesare nu include deci valoarea materiilor prime încorporate. Declarația de încasare Valutară se completează în aceste situații cu valoarea facturată a mărfurilor exportate, care este diferită de valoarea reală.

Exporturile de mărfuri produse în lohn sunt tratate similar cu cele realizate prin procesare. Deosebirea între lohn și procesare (sau processing) constă în faptul că în cadrul contractelor de lohn se importă nu materii prime ci elemente constitutive ale produsului finit, semifabricate sau subansamble care se regăsesc valoric în produs dar nu sunt facturate cumpărătorului care este furnizorul acestor elemente componente. Modalitatea aceasta de relație comercială este foarte des întâlnită în special în industria textilă dar asemenea contracte apar și în alte ramuri industriale (industria construcțiilor de automobile spre exemplu).

Exporturile în cadrul unor contracte de leasing constau în faptul că producătorii care închiriază anumite utilaje pe termen lung convin cu proprietarii acestor utilaje sau cu companiile de leasing să plătească valoarea chiriei în mărfuri produse cu respectivele utilaje. Așadar exporturile aflate sub aceste contracte nu se încasează de la extern. Se consideră în acest caz că mărfurile exportate au fost compensate în avans prin contravaloarea chiriei de plătit pentru utilaje. Valoarea facturii externe este în acest caz valoarea reală a mărfurilor exportate.

Exporturile fără încasare (de fapt fără contrapartidă în bani sau în mărfuri) nu sunt propriu-zis exporturi în sensul strict al cuvântului. Mostrele au fie rolul de expонат la târguri și expoziții internaționale fie rolul de produse de promovare în cadrul unei potențiale relații comerciale cu un partener străin. De regulă mostrele sunt tratate ca fiind bunuri fără valoare comercială însă suni și cazuri în care aceste mostre sunt efectiv cumpărate de către partenerul străin.

În cele mai multe situații mostrele sunt reținute fără plată de către potențialul partener străin aceasta fiind una din uzanțele protocolare ale relațiilor comerciale. Unele mostre sunt însă returnate producătorului sau comerciantului român fiind considerate un export temporar pentru care nu se solicită completarea formularelor DIV.

Exporturile de piese de schimb sunt și ele în foarte multe situații exporturi fără încasare. Este cazul pieselor de schimb utilizate în activitatea de service internațional. Contractele de post-garanție nu intră în această categorie, valoarea pieselor de schimb fiind de regulă recuperată de la clienți.

Exporturile în contul dividendelor asociaților străini se fac de către întreprinderile cu capital mixt, român și străin. Contravaloarea în mărfuri a dividendelor este o formă avantajoasă de plată a drepturilor asociaților străini mai ales în condițiile în care legislația românească impune anumite restricții privind transferul de valută din țară.

5. Returnările de marfă sunt o categorie de exporturi destul de des întâlnită. În aceste situații exportatorul trebuie să prezinte băncii documentația din care să rezulte faptul că marfa pe care dorește să o exporte este o marfă importată (declarația vamală de import și factura externă). Valoarea mărfii returnate trebuie să fie cel mult egală cu valoarea mărfii importate trecută pe factura emisă de partenerul străin. Banca va verifica în asemenea situații dacă marfa importată nu a fost plătită deja exportatorului străin. În cazul în care plata a avut deja loc, exportatorul trebuie să stabilească o modalitate și un termen de încasare (de returnare, în fapt a contravalorii mărfii).

6. Termenul de încasare este elementul cel mai important al Declarațiilor de încasare Valutară. Aceste formulare au apărut tocmai în ideea urmăririi cât mai strânse a încasărilor din exporturi. Creșterea numărului de agenți economici cu activitate de export apărută pe fondul liberalizării economiei românești a dus la o pierdere a controlului statului asupra schimburilor externe ale țării ceea ce, în condițiile acutei penurii legislative de la începutul anilor '90 a determinat apariția fenomenului numit "fuga valutei" adică practic a dus la reducerea disponibilului de valută din țară. Acest fenomen a avut ca sursă lipsa reglementărilor privind exporturile și s-a manifestat prin aceea că încasarea exporturilor se făcea fie în conturi la bănci din străinătate fie în cel mai bun caz (dar foarte rar) în contrapartidă cu mărfuri străine fără licențe de compensare. Practic se exportau valori din România și nu se primea nimic în schimb. Fenomenul de fugă a valutei s-a accentuat odată cu apariția primului Regulament Valutar emis de Banca Națională în noiembrie 1991 conform căruia contravaloarea încasărilor de la extern trebuia virată la rezerva valutară a statului, agenții economici primind în schimb echivalentul în monedă națională.

Formularele DIV au avut de la început menirea să țină sub control încasările din exporturi. Plasarea acestei responsabilități sistemului bancar s-a

datorat în primul, rând faptului că sfera bancară era atunci una din puținele ramuri ale economiei care funcționau cât de cât coerent și care puteau furniza informații concrete organismelor decizionale. În prezent lucrurile s-au ameliorat din mai multe puncte de vedere. Agenții economici pot dispune cu mai puține restricții de propriile încasări; rezerva valutară a statului este relativ asigurată; s-au clarificat multe din incertitudinile de natură legislativă privind exporturile și încasările din exporturi; în sfârșit, economia românească dă semne de redresare ceea ce atenuează previziunile sumbre privind inflația galopantă și căderea leului pe piața valutară.

În privința stabilirii termenului de încasare trebuie aduse anumite clarificări:

1. Data încasării este data la care suma în valută reprezentând contravaloarea exportului intră în contul valutar al comerciantului exportator deschis la banca ce a vizat Declarația de încasare Valutară aferentă exportului respectiv. Deci nu este data la care valuta a intrat în țară (sub formă cash sau în contul altui agent economic sau în contul agentului economic exportator deschis la altă bancă) sau cu atât mai puțin data la care cumpărătorul străin a inițiat ordinul de plată a sumei datorate.

2. În contractele de export termenul de încasare este rareori specificat ca dată calendaristică. Aceasta pentru că momentul încasării este determinat de momentul livrării mărfii care în contracte este plasat într-o anumită marjă de timp, din diverse considerente practice.

3. În general momentul livrării este considerat ca fiind data la care marfa iese din țară. Reglementările în vigoare (Ordonanța nr. 18 din ianuarie 1994 a Guvernului României) stabilesc faptul că data vămii se consideră ca fiind data de la care se determină numărul de zile până la încasare.

4. În situația în care termenul de încasare apare în contract condiționat de anumite clauze (data livrării, plata după recepție, data vămii la ieșire sau la intrare, data sosirii documentelor la banca importatorului etc.) acesta va fi considerat termen la vedere iar la stabilirea datei calendaristice de încasare exportatorul trebuie să țină seama de condițiile de livrare stipulate în contract (care trebuie în principiu să fie conforme cu Regulile INCOTERMS 1990) în corelație cu reglementările interne în domeniu (Ordonanța nr. 18, Instrucțiunile de aplicare Nr. 1/1994 ale Băncii Naționale a României și Ministerului Finanțelor) care precizează că:

a) exporturile cu termen de încasare "la vedere" trebuie încasate în maximum 30 zile (pentru exporturile în Europa); 90 zile (pentru exporturile în zona Australiei și Oceaniei) și 45 zile (pentru exporturile în celelalte zone).

b) Ministerul Comerțului va elabora liste cu mărfurile de export în funcție de termenele de încasare astfel:

- lista mărfurilor al căror export trebuie în mod obligatoriu încasat "la vedere" (în maximum 90 zile în funcție de zona geografică);
- lista mărfurilor al căror export este permis a se încasa după 360 zile;
- mărfurile care nu apar în acele liste pot fi încasate între 90 și maximum 360 zile.

De notat că aceste liste nu au mai fost publicate și în aceste condiții toate exporturile sunt considerate cu încasare "la vedere". Excepție fac exporturile ce au stabilite termene de încasare mai mari de 320 de zile, însă pentru acestea exportatorii trebuie să obțină aprobare de la Camerele de Comerț și Industrie. Astfel că, la stabilirea datei încasării exportatorii trebuie să țină seama numai de data vămii și de zona geografică în care se face exportul; dacă s-a făcut un export în Germania la data de 30 mai 1995 termenul de încasare va fi cel mult la data de 30 iunie 1995.

5. Pentru încasările eșalonate se va trece pe DIV data când va avea loc ultima încasare, așa cum rezultă din prevederile contractuale. Această ultimă încasare nu trebuie însă să aibă loc dincolo de termenul limită stabilit pentru zona geografică respectivă.

6. Pentru exporturile prin compensare termenul de încasare (respectiv importurile aferente) este termenul de valabilitate al contractului extern aflat în interiorul termenelor de valabilitate ale licențelor de import, dacă acesta nu depășește 90 de zile de la data efectuării exportului. Spre exemplu în cadrul unui contract de compensare pe un an se fac mai multe livrări reciproce de mărfuri. Contractul prevede schimburi de mărfuri în valoare totală de 1 milion dolari SUA. Pentru partenerul român este important ca în cel mult 90 de zile de la data "livrării mărfii în valoare de, să spunem 10.000 dolari, să importe de la comerciantul străin marfa în contrapartidă în valoare de cel puțin 10.000 dolari.

7. În cazul în care exportat a fost încasat. înainte de efectuarea livrării banca va acorda viza pe DIV numai pe baza documentelor prezentate de către exportator din care să rezulte faptul că încasarea a avut loc efectiv în contul deschis la unitatea băncii și că ea se referă la exportul pentru care acesta solicită DIV (plătitorul este cumpărătorul mărfii, obiectul plății îl reprezintă un avans pentru livrare de marfă conform contractului încheiat cu agentul economic român).

D. PROCESUL DE URMĂRIRE A EXPORTURILOR

Iată în continuare câteva din elementele procesului de urmărire a exportului prin intermediul Declarațiilor de încasare Valutară:

1. Vizarea Declarațiilor de încasare Valutară

Pentru obținerea avizării DIV, exportatorul, trebuie în principiu să prezinte unității bancare următoarele documente:

- copie după contractul extern sau comanda externă;
- acolo unde este necesar, licențele de import și de export în original și în copie; originalul acestor documente se vizează de către bancă și se returnează exportatorului;
- un exemplar din factura externă;
- aprobarea Băncii Naționale a României din BNR pentru efectuarea încasării într-un cont la o bancă din străinătate;
- aprobarea Ministerului Comerțului pentru exporturile al căror termen de încasare este mai mare de un an;
- copii după documentele de înființare pentru exportatorii care nu au deschis cont la banca de la care solicită formulare DIV.

2. Urmărirea încasărilor din exporturi

Băncile trebuie să urmărească situația încasării exporturilor pentru care au eliberat și au vizat Declarații de încasare Valutară. Având în vedere diversitatea modalităților și instrumentelor de încasare precum și variatele forme de export utilizate de către agenții economici, ținând cont și de numeroasele situații care se ivesc privitor la derularea exporturilor și încasarea acestora, procesul de urmărire și control al încasării exporturilor trebuie apreciat nuanțat, în cadrul reglementărilor în domeniu și luând în considerație anumiți factori obiectivi și subiectivi ce intervin în procesul derulării exporturilor (litigii între parteneri, schimbarea uni- sau bilaterală a modalității de încasare, circuitul documentelor, credibilitatea și seriozitatea partenerilor din cadrul relației de export etc.)

Sub aspect general, elementele pe care băncile le au în vedere referitor la circuitul documentelor, urmărirea și raportarea încasărilor sunt următoarele:

a. Depunerea exemplarelor nr. 3 ale DIV. Exportatorul trebuie să prezinte în termen de 5 zile de la data vămii exemplarul nr. 3 al DIV completat cu datele cerute de formular. Împreună cu exemplarul nr. 3 se va depune și documentația necesară pentru încasarea exportului, atunci când această

documentație se transmite prin circuitul bancar (în cazul plăților contra documente - acreditive, incasso-uri). Exemplarul nr. 3 împreună cu documentația aferentă se vor depune numai la unitatea băncii care a eliberat și a vizat DIV.

În legătură cu depunerea exemplarului nr. 3 al DIV și a documentației respective se pot ivi situații deosebite ca de exemplu:

Exportatorul nu prezintă exemplarul nr. 3 la bancă. Acest lucru poate fi motivat fie prin pierderea formularelor DIV, fie prin depunerea exemplarului nr. 3 la altă bancă.

Exportatorul prezintă cu întârziere exemplarul nr. 3 la bancă. Depunerea la termen a exemplarului nr. 3 al DIV și a documentației aferente are o mare importanță în special în cazul modalităților de încasare contra documente (acreditive, incasso) deoarece depășirea termenelor prevăzute poate conduce la refuzuri la plată ori la impunerea de penalități din partea partenerului sau a băncii străine.

Exportatorul prezintă exemplarul nr. 3 al unei Declarații de Încasare Valutară eliberată și vizată de altă unitate bancară. În acest caz exemplarul depus se returnează de regulă exportatorului.

Odată ca exemplarul nr. 3 al DIV exportatorul trebuie să depună la banca următoarele documente:

- copia după Declarația Vamală de Export;
- documentele de încasare în cazul acreditivelor, incasso-urilor etc.;
- un exemplar din factura externă corectată după efectuarea vămii.

b. Urmărirea încasărilor din exporturi se face de către Banca Națională. Băncile Comerciale au reglementată ca singură obligație din acest punct de vedere transmiterea către Banca Națională a elementelor legate de încasarea exporturilor ale căror Declarații de încasare Valutară le-au vizat.

Banca Națională primește exemplarele nr. 2 ale DIV de la organele vamale. Odată înregistrate, aceste DIV vor fi în atenția Băncii Naționale care va verifica periodic dacă s-au primit exemplarele nr. 3 ale DIV de la banca comercială și dacă s-au încasat exporturile aferente. Se poate determina astfel dacă un export efectuat spre exemplu în Germania în 5 martie 1995 (conform datei vămii trecută pe DIV) a fost încasat până la 4 aprilie 1995. Dacă exportatorul nu se corelează cu banca sa în privința încasărilor din exporturi, pot apărea situații în care exporturi încasate la termen vor apărea în evidențele Băncii Naționale ca fiind neîncasate. Banca Națională ar trebui să informeze organele de control ale Ministerului Finanțelor asupra DIV aferente unor exporturi care nu au fost încasate. Trebuie spus că exportatorii au obligația legală ca în termen de 3 zile de la primirea unei sume în cont să se prezinte la bancă pentru a justifica suma respectivă (dacă reprezintă încasarea unui export și la ce DIV se referă).

*

* *

Foarte probabil că în următorii ani Declarațiile de încasare Valutară vor rămâne același instrument de urmărire a mișcărilor de bunuri materiale din România spre exterior. În același timp însă exportatorii vor căpăta experiența și rutina necesară și vor găsi mijloace și metode mai eficiente de acoperire a riscului de pierdere. Deși formularele DIV sunt percepute de către exportatori ca fiind o obligație nefirească în condițiile unei economii de piață iar de către bănci ca fiind o sarcină care nu ține de obiectul lor de activitate, trebuie spus că aceste instrumente statistice și-au îndeplinit în mare măsură funcția pentru care au fost create, aducând partea lor de lumină în acest domeniu nou pentru o mare parte din producătorii și comercianții români.

Anexa

Completarea formularelor DIV

Formularele DIV se editează de către Banca Națională a României conform modelului prevăzut în Anexa nr. 1 la Normele nr. V/32/1 din 1992 ale BNR. Este de menționat că Banca Națională a României a emis în cursul anului 1995 un nou model de formulare DIV (de serie B). Acest model a fost elaborat pentru a satisface nevoia Băncii Naționale de evidență computerizată și de urmărire sistematică a activității de export la nivel național. Modalitățile de completare precum și utilizarea acestor formulare nu se deosebesc în principiu de tratamentul aplicat vechilor formulare (de serie A). Cele două tipuri de formulare circulă în prezent în paralel până la utilizarea integrală a stocurilor de formulare de serie A. Exportatorii se aprovizionează cu aceste formulare de la unitățile teritoriale ale băncilor care le achiziționează la rândul lor de la Banca Națională.

Formularele DIV sunt cuprinse în carnete de câte 25,50 sau 100 de seturi. Băncile eliberează Clienților la cererea acestora seturile de formulare formate din 4 exemplare pe care clienții urmează să le completeze cu datele cerute de acestea (trecute pe verso-ul fiecărui exemplar) în vederea acordării vizei de către bancă.

Exemplele DIV au următorul circuit:

a. exemplarul nr. 1 se reține de către funcționarul băncii după acordarea vizei.

Formularul se va completa cu toate datele trecute pe exemplarul nr. 3 prezentat de către exportator după vămuirea mărfurilor și se va păstra de către bancă.

b. exemplarul nr. 2 va fi reținut la vamă după efectuarea vămuirii mărfurilor. Numărul Declarației Vamale de Export și viza vămii (conținând data, ștampila și semnătura organului vamal) se trec pe fiecare din exemplarele 2, 3 și 4. Exemplarul nr. 2 va fi transmis prin filiera vamală la Banca Națională a României.

c. exemplarul nr. 3 se prezintă de către exportator în cel mult 5 zile de la data vămuirii la unitatea bancară care a eliberat și a vizat DIV. Formularul este însoțit, atunci când este cazul de documentele de încasare la extern.

Exemplarul nr. 3 este destinat transmiterii prin filiera bancară locală în sucursalele județene și respectiv la sucursala Municipiului București ale Băncii Naționale a României.

d. exemplarul nr. 4 rămâne la exportator.

Completarea formularelor DFV

Formularele BIV se completează astfel:

1. Formularele de serie A

a. pe toate cele 4 exemplare, înainte de acordarea vizei de către bancă:

- Denumirea exportatorului, adresa, codul fiscal, codul SICOMEX;
- punctele 1, 2, 3, 8, 9 și 11 (sau 12);

b. pe exemplarele 2, 3 și 4, după efectuarea vămuirii: punctele 4, 5, 6 și 7 pe exemplarele 2, 3 și 4;

c. viza băncii cu data, ștampila unității băncii și semnătura persoanei împuternicite, pe toate cele 4 exemplare;

d. viza vămii cu data, semnătura și ștampila unității vamale care a efectuat vămuirea, pe exemplarele 2, 3 și 4.

2. Formularele de serie B

a. pe toate cele 4 exemplare, înainte de acordarea vizei de către bancă: punctele 1, 4, 6, 7, 8, 9 și 12.

b. pe exemplarele 2, 3 și 4, după vămuire: punctele 5, 10, 11, 13 și 14.

c. viza băncii cu data, ștampila unității băncii și semnătura persoanei împuternicite, pe toate cele 4 exemplare.

d. viza vămii cu data, semnătura și ștampila unității vamale care a efectuat vămuirea, pe exemplarele 2, 3 și 4.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 40/1995**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

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

POPULAȚIA RURALĂ ÎN TRANZIȚIE

- schimbare și continuitate -

Violeta FLORIAN
Aurelia SÂRBU

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
București, 1995

CUPRINS

INTRODUCERE.....	113
CARACTERISTICI DEMOSOCIALE ALE GOSPODĂRIEI RURALE.....	114
Dimensiunea funciară a gospodăriei rurale.....	117
Şefii gospodăriilor rurale.....	118
ATITUDINI ŞI OPINII	122
PERCEPEREA SCHIMBĂRII	127
BIBLIOGRAFIE	130

Introducere

Tranziția comunităților rurale prezintă interes pentru modul în care este gândită, definită strategic, elaborată ca obiect al politicii și în mod deosebit trăită de actorii sociali.

Puterea a afișat o strategie de tranziție, există cu certitudine și o strategie reală - implicită sau mascată -, se poate discuta despre modelul de dezvoltare - sau subdezvoltare - efectivă și se poate afirma că există un mod specific rural de a percepe toate aceste strategii, deveniri sau istorii prezente.

Rezultat al tranziției, comunitățile rurale oferă în prezent o imagine tulburătoare prin dimensiunile contradictorii și structurile de o mare mobilitate: ele descriu singurul sistem social în care există cu preponderență proprietate privată și tot ele sunt în continuare scena manifestărilor viguroase ale "economiei paralele"; populația rurală își continuă procesele de tranziție demografică și înregistrează totodată o creștere a numărului persoanelor active; familia rurală rămâne entitatea socială centrală care imprimă gospodăriei rurale strategiile de subzistență/supraviețuire; într-un mecanism sufocant financiar există gospodăria rurală care încep să-și definească strategii de acumulare; ele au fost primele în care au existat schimbări profunde de proprietăți în care transformările au legitimat apariția unei alte evoluții și totuși libertatea este percepută și valorizată pozitiv de 70% dintre rurali; perceperea socială este puternic influențată de istorie, modelul cultural al fiecărei zone, de memoria colectivă, de minimul de experiență acumulat în perioada anilor '90, dar gravitează într-o formă distorsionată de elementul copleșitor economic; universul valorii conține îngemănate valori tradiționale, cu valori achiziționate în perioada aculturației comuniste și valori ale spiritului modern.

Sensibil și sensibilizat de marile confuzii și căutări sociale, mediul rural este în continuare partenerul social care așteaptă răspunsul puterii la: a) scopul tranziției: economie liberală de piață sau prudență instituționalizată (capitalism modern); b) modalitate coerentă de construire și de coordonare a unui alt tip de sistem (destructurare radicală sau recompunere progresivă și intervenționism) și în mod deosebit c) care sunt ipotezele comportamentale (raționalitate absolută sau învățare progresivă începută cu o raționalitate limitată într-o situație de incertitudine).

Caracteristici demosociale ale gospodăriei rurale

Element structural fundamental al comunității rurale, gospodăria rurală reprezintă un deosebit interes în perspectiva transformării ei în exploatare familială viabilă.

Demersul nostru științific surprinde o serie de trăsături determinative, la un moment dat al tranziției societății românești spre economia capitalistă, pentru anumite categorii de gospodării.¹

Demografic, dimensiunea medie a gospodăriei este relativ mare, de 3,25 persoane, comparativ cu media națională de 3,12 persoane (recensământ 1992). Analiza distribuției gospodăriilor rurale investigate după acest criteriu pune în evidență prevalența celor formate din două persoane (31%), urmând în ordine descrescătoare gospodăriile formate din 3 persoane (19%), și respectiv 4 persoane (19%); numai 11,2% sunt formate din 5 persoane și 10,1% din 6 și mai mult de 6 persoane.

Populația totală cuprinsă în eșantion păstrează trăsăturile fundamentale caracterizante populației rurale pe ansamblul țării: grad ridicat de îmbătrânire, proporție redusă a populației tinere, reducerea numărului persoanelor de sex feminin din grupa de vârstă fertilă, feminizarea populației în vârstă de peste 40 ani.

Repartiția pe grupe de vârstă relevă prezența persoanelor tinere (0-14 ani) în proporție de 14,7%, mult sub media națională a ruralului (20,9% la recensământul din 1992), a persoanelor adulte într-o pondere foarte ridicată, de 63% (de asemenea peste nivelul mediu național) și a celor în vârstă de "60 de ani și peste" într-un procent egal mediei naționale, de 22%.

În acest context este relevant numărul de persoane în vârstă de "60 de ani și peste" raportat la populația tânără, 1496‰ (față de 1057‰ media la nivel național), precum și valoarea foarte redusă a raportului populație tânără/populație adultă = 237‰, net inferioară mediei pe țară de 367‰.

Pe ansamblul gospodăriilor investigate se constată o ușoară superioritate a proporției femeilor (50,4%) în raport cu populația de sex masculin, feminizarea manifestându-se însă selectiv, în interiorul palierelor de vârstă: grupa 15-39 ani prezintă un ascendent al persoanelor de sex masculin cu un indice de feminitate de 937‰; populația în vârstă de 40 de ani și peste este marcată de un grad ridicat de feminizare, ce devine simptomatică pe măsura înaintării în vârstă, de la 1090‰ pentru segmentul 40-60 ani, la 1180‰ pentru 60-70 ani și 1476‰ aferent grupei de vârstă de 70 ani și peste.

¹ Studiul sociologic efectuat în mai-iunie 1994 pe un eșantion reprezentativ pentru mediul rural (1200 subiecți din 104 localități rurale), de Institutul de Economie Agrară și Institutul de Cercetare a Calității Vieții.

În plan familial a avut loc o restrângere demografică și o stabilizare a familiei conjugale formate dintr-un singur nucleu:

Tipuri de gospodărie	%
Nucleu incomplet	9,7
1 nucleu familial	68,2
2 nuclee familiale	14,5
3 nuclee familiale	1,0
Alte situații	6,6

Referitor la nivelul educațional, relativ modest pentru populația rurală, acesta prezintă următoarea configurație: 4% analfabeți; 26,7% au cel mult școala primară (7,1% au școala primară incompletă); 23,8% au urmat cursuri gimnaziale (8,8% cu gimnaziul incomplet); 29,8% au urmat liceul (12,7% au liceul incomplet); numai 6,3% au facultate; 6,6% au absolvit o școală profesională și 1,5% o școală postliceală.

Persoanele de sex feminin sunt defavorizate în ce privește accesul, în general, la o formă de învățământ (5% fără școală din total populație feminină, față de 3% proporția analfabeților în total persoane de sex masculin) și în special la diferite grade de învățământ (liceu, facultate, profesional etc.):

Nivelul școlii absolvite	% din total populație masculină	% din total populație feminină
Primar	23,6	29,8
Gimnazial	21,8	25,8
Liceal	31,0	28,7
Universitar	7,2	4,6
Profesional	9,6	3,6

Tributară unor structuri economice inadecvate, proprii unui mediu rural marginalizat, grila ocupațională este puțin diversificată, dominată fiind de agricultură: 37,4% sunt persoane al căror statut ocupațional este cel de agricultor particular; alte ocupații cu greutate specifică relativ mare sunt cele de muncitor în alte ramuri (17%); pensionar (11,3%); casnică (6,3%); funcționar (4,4%).

Femeile reprezintă mai mult de jumătate din totalul agricultorilor particulari (58%) și cel al funcționarilor (62%); în același timp, persoanele de sex masculin sunt preponderente în totalul celor cu statut ocupațional "muncitor în alte ramuri" (70%).

În stare de șomaj se află 4,4% din populația activă aferentă gospodăriilor investigate.

Pe ansamblul gospodăriilor, rata de ocupare a populației totale era, în medie, de 68,3%, mai mare pentru bărbați (71%) și inferioară mediei eșantionului pentru femei (65,6%).

Schimbările în structura de proprietate au condus la modificări majore ale distribuției ocupaționale în raport cu locul de muncă: aproximativ 54% din populația ocupată lucrează în gospodăria proprie; 24% este salariată într-o societate comercială de stat, 17% cu loc de muncă într-o instituție publică și 5,2% într-o societate comercială particulară (predominant reprezentate de asociațiile agricole cu statut juridic).

Caracteristicile locuinței, ale construcțiilor anexe și dimensiunea proprietății funciare definesc gospodăria rurală ca individualitate socială în universul rural.

Vechimea caselor gospodăriilor investigate descrie un fond locativ relativ uzat, 12% fiind construite până în 1940, 23% între anii 1940-1960, aproximativ 41% în intervalul 1960-1980; la nivelul întregului eșantion se constată că numărul caselor construite după 1980 este în continuă scădere (7,6% în perioada 1980-1990 și 1,8% între 1990-1994).

Dinamica construirii de locuințe, diferită în funcție de situarea în una din provinciile istorice, sau într-o anumită zonă geografică, a fost influențată de fluctuațiile economice corespunzătoare perioadelor considerate dar și de modalitățile de contact și interferență între cultura urbană și subculturile locale. În Bucovina și Transilvania se concentrează cel mai mare fond de locuințe vechi (21%, respectiv 28%), iar în Maramureș, Oltenia și Moldova, proporția cea mai ridicată de locuințe construite după anul 1960 (88,2%, respectiv 55,7% și 50,9%).

Studiul relevă și faptul că în zona de deal s-au înregistrat, pe de o parte, cele mai vechi case (14,3% construite între anii 1900-1940 și 23,5% în intervalul 1940-1960), iar pe de altă parte cele mai multe locuințe construite după 1990 (2,7% comparativ cu 1,1% în zona de câmpie și 1,7% în zona de munte).

Numărul de camere pe locuință variază între 1 și 5, în medie pe eșantion detașându-se locuințele cu 3 și 4 camere care se află în proporție de 29,3% și respectiv 31,4%; o concentrare a locuințelor cu 2 și 3 camere se constată în provinciile istorice Transilvania (72,6%) și Bucovina (69,7%); cu 3 și 4 camere în Maramureș (72,5%) și Oltenia (70,2%); cu 4 și 5 camere în Dobrogea (82,9%).

Încălzirea locuințelor se realizează, în general, cu lemne și cărbuni pentru 82,3% din gospodăriile studiate (100% în Maramureș și Bucovina; 60% în Dobrogea); 2,7% cu gaze naturale (sursă de încălzire localizată numai pentru 13,8% din subiecții investigați în Transilvania); 1,8% gospodării racordate la o instalație centrală de încălzire (4% în Muntenia și sub 3% din

locuințele din provinciile Banat-Crișana, Dobrogea și Moldova); 2,3% locuințe care utilizează resturile vegetale ca sursă de încălzire (frecvența maximă se înregistrează în Oltenia - 13,7%).

În ce privește confortul oferit de locuința rurală, subiecții manifestă un grad înalt de satisfacție: 75,2% declară că locuința corespunde nevoilor familiale; cei nemulțumiți, într-o proporție mai mare, se află în Dobrogea (31,3%) și Banat-Crișana (25%).

Înzestrarea gospodăriei cu echipament domestic pune în evidență efortul ruralilor de modernizare și de atingere a standardelor urbane. Pe ansamblul eșantionului de gospodării 30% dețineau aspirator, 59% mașină de spălat, 23% aragaz cu butelie; 85% radio, 85% televizor, 53% bicicletă; 22% autoturism.

Gospodăria rurală, marcată, în ultima jumătate de secol, de o erodare continuă a funcției economice dispune de o slabă infrastructură de producție care nu poate susține desfășurarea normală a proceselor economice specifice activității agricole: 71% au grajd, 63% au hambar, 47% dispun de adăpost pentru oi 91% au adăpost pentru porci. Ponderea construcțiilor anexe este semnificativă pentru zonele necooperativizate, unde 81,2% din totalul gospodăriilor aveau grajd, comparativ cu zonele foste colectivizate în care proporția gospodăriilor care au grajd este 68,7%.

Disparitățile sunt mai evidente între diferite provincii istorice. Dispun de grajd 93,9% din gospodăriile studiate în Bucovina, iar în Banat-Crișana și Oltenia în proporție de aproximativ 59%. Hambarul predomină în Dobrogea (79,2%) și Muntenia (75,6%); în Bucovina și Moldova ponderea este cea mai redusă 33,3%, respectiv 49,1%.

Dotarea cu mijloace mecanice este foarte modestă: 5,1% gospodării cu tractor; 4,6% au plug; 1,5% dețin semănătoare mecanică; 1,4% au cositoare mecanică și 0,6% sunt dotate cu combină. Se constată o diferențiere evidentă între nivelul înzestrării gospodăriilor din Transilvania (10,3% au tractor, respectiv plug; 3,5% au semănătoare, respectiv combină și cositoare mecanică), Maramureș (9,8% sunt dotate cu tractor, respectiv plug; 7,8% cu semănătoare; 3,9% cu combină, respectiv cositoare mecanică) și gospodăriile din Oltenia (1,3% erau dotate cu tractor, respectiv plug, în eșantion neexistând nici o gospodărie cu semănătoare, combină sau cositoare mecanică).

Dimensiunea funciară a gospodăriei rurale

Dimensiunea funciară a gospodăriei rurale este foarte redusă, mărimea medie a eșantionului fiind de 3,01 ha: 40% din gospodării dețin suprafețe de teren cuprinse între 1 ha și 3 ha; 22% între 3-5 ha 15% între 5-10 ha.

Gospodăriile cu suprafețe de teren mai mari de 5 ha au o frecvență mai mare în Dobrogea (21% din eșantionul provinciei), Banat-Crișana (19,8%), Bucovina (18,2%).

O altă caracteristică, legată de dimensiunea funciară a gospodăriei, se referă la gradul de divizare/parcelare a suprafețelor de pământ :

- 17,4% gospodării cu suprafața formată dintr-o singură parcelă;
- 17,0% gospodării cu suprafața formată din 2 parcele;
- 33,3% gospodării cu suprafața formată din 3 parcele;
- 28,3% gospodării cu suprafața formată din 4-5 parcele.

În provinciile Maramureș, Bucovina, Banat-Crișana și Moldova sunt mai frecvente gospodăriile ale căror suprafețe de teren au un grad ridicat de divizare (în 3-5 parcele).

Pulverizarea proprietății funciare este evidentă și într-o analiză a gospodăriilor în funcție de statutul lor de asociat sau neasociat: 42% dintre subiecții care făceau parte dintr-o asociație agricolă aveau suprafața divizată în 3 parcele; 28% dintre producătorii agricoli individuali/neasociați aveau proprietatea formată din 3 parcele și 31% din 5 parcele.

Ponderea semnificativă a suprafețelor divizate în mai multe parcele induce un caracter explicit de autonomie a gospodăriei rurale, o individualizare accentuată a acestora cu repercusiuni majore asupra ritmului de adaptare la un sistem economic modern.

Șefii gospodăriilor rurale

La întrebarea "cine sunt șefii gospodăriilor rurale", investigația noastră, încearcă să dea răspuns relevând trăsăturile caracterizante referitoare la structurile de vârstă și sex, pregătirea școlară și statusul ocupațional, locul de muncă, nivelul de informare și relațiile cu specialiștii și instituțiile (furnizoare de servicii) ce funcționează în comunitatea rurală:

- ✓ Din totalul șefilor de gospodărie 81% sunt bărbați și 19% femei.
- ✓ În proporție de aproximativ 54% au ocupația principală agricolă(44,2% agricultor particular; 6,7% muncitor agricol; 3,5% specialist agricol cu studii superioare); 15,3% au ocupația de muncitor în alte ramuri ale economiei; 14,4% au statusul ocupațional de pensionar și sub 10% alte ocupații.
- ✓ Peste jumătate din totalul șefilor de gospodărie depășesc vârsta de 50 ani, repartiția pe grupe de vârstă descriind o populație aflată într-un grad avansat de îmbătrânire:

Grupa de vârstă	% din total șefi de gospodărie
18 - 29 ani	3,5
30 - 39 ani	9,2
40 - 49 ani	22,2
50 - 59 ani	24,9
60 - 64 ani	13,2
65 - 74 ani	19,9
75 ani și peste	7,1

Discrepanțe majore apar între diferite categorii ocupaționale: agricultorii particulari sunt în proporție de 85% în vârstă de 50 ani și peste (palierul 50-59 ani reprezintă 27%; 60-64 ani, 21%; 65-74 ani, 28%; peste 75 ani, 9%); comparativ cu aceștia, șefii de gospodărie al căror status ocupațional este "muncitor în alte ramuri ale economiei" sunt persoane mai tinere, cu o pondere mai mare de 59% a grupei de vârstă 18-50 ani; două treimi dintre pensionari reprezintă segmentul de vârstă 70 ani și peste.

✓ În planul educațional și al formării profesionale, șefii de gospodărie etalează un nivel instrucțional modest și insuficiente cunoștințe manageriale, în totală discordanță cu cerințele generate de evoluția noilor structuri economico-sociale. Majoritatea a beneficiat de una din formele învățământului secundar: 32,4% au școală primară; 25,4% au cursuri gimnaziale și 19,1% au cursuri liceale. Într-o proporție mult mai redusă au urmat învățământul universitar (8%), o școală profesională sau postliceală (11,7%). Din întreg eșantionul 3% reprezintă numărul șefilor de gospodărie care nu știu carte.

În general, sunt defavorizați, în ce privește accesul la educație, învățământ, categoriile ocupaționale: agricultor particular (4,5% analfabeți; 46% au cel mult școală primară; 47% au urmat cursuri gimnaziale) și pensionar (cu o structură instrucțională relativ apropiată celei a agricultorului particular).

✓ Locul de muncă pentru mai mult de jumătate din numărul total al șefilor de gospodărie (care prezintă și cel mai ridicat grad de îmbătrânire, aproximativ 76% dintre aceștia fiind în vârstă de 50 ani și peste) îl constituie gospodăria proprie. În societățile comerciale cu capital de stat au loc de muncă 24%, iar în instituțiile publice și societățile comerciale particulare, un număr mult mai mic, reprezentând 11% și respectiv 5%.

✓ În absența din gospodărie a mijloacelor mecanice de producție și a echipamentelor de susținere a activității, în principal și într-o mai mică măsură, datorită vârstei înaintate și/sau dorinței de a obține randamente ridicate la hectar, o parte din șefii de gospodărie (3%) a optat pentru forma asociativă de organizare și exploatare a pământului de care dispune; majoritatea (62%) însă, alege varianta exploatării terenului "singur (cu familia)".

Raporturile între asociația agricolă și membrii ei sunt funcționale: cu excepția subiecților investigați din Bucovina, care se declară nemulțumiți de asociație și intenționează însă să se retragă pentru a adera la o altă asociație agricolă, pe ansamblul eșantionului șefii de gospodărie (membrii unei asociații) sunt destul de mulțumiți și doresc să rămână în continuare membri ai acesteia.

În relațiile cu instituțiile ofertante de servicii (AGROMECC, ROMCEREAL, SEMROM), a căror fizionomie nu este definitivă, cu încadrarea și structura provizorii, cu metode de lucru neperfectate, șefii de gospodărie manifestă un "optimism rezervat":

- referitor la calitatea lucrărilor/serviciilor efectuate de AGROMECC 21% apreciază ca bună (într-o proporție mai mare, 27%, cei asociați și numai 17% dintre neasociați); 20% o consideră nesatisfăcătoare, iar 34% nu știu cum lucrează această instituție (44% dintre neasociați nu folosesc serviciile AGROMECC și 17% dintre asociați nu sunt interesați să afle). Este interesant faptul că și aprecierile pozitive sunt motivate de o serie de curențe privind "în special, promptitudinea și costul serviciilor efectuate de instituția în cauză";
- relațiile cu ROMCEREAL sunt apreciate ca "bune" de 16% din total eșantion (12% neasociați și 22% asociați); ca "nesatisfăcătoare" de 17% (15% neasociați și 19% asociați); peste 50% din șefii de gospodărie nu stabilesc nici un fel de raporturi cu această instituție (63% dintre neasociați) sau nu sunt în cunoștință de cauză (37% dintre asociați);
- relațiile cu SEMROM sunt "bune" pentru aproape un sfert din totalul șefilor de gospodărie (19% neasociați; 28% asociați); sunt "nesatisfăcătoare" pentru 13% și nu pot fi apreciate de 48% (36% dintre șefii de gospodărie care au terenul în asociație agricolă și 56,3% dintre neasociați care nu utilizează serviciile acestei instituții).

✓ Raporturile ce se instaurează între șeful gospodăriei și specialiști sunt percepute diferit:

- aportul cunoștințelor inginerului agronom la buna desfășurare a activității din producția vegetală a gospodăriei: 22% consideră că acesta îi ajută "mult" (18% neasociați și 28% asociați); 26% îl apreciază "nesatisfăcător" (24% neasociați, 30% asociați); 18% beneficiază puțin și 32% nu primesc nici un sprijin din partea inginerului agronom;
- utilitatea doctorului veterinar are alte valențe: 61% dintre șefii de gospodărie folosesc "mult" serviciile veterinare; 9% le consideră "nesatisfăcătoare" și circa 6% consideră că doctorul veterinar nu le este de folos.

✓ Comportamentul financiar al șefului gospodăriei este bazat pe o lipsă cronică a resurselor financiare: 61% dintre cei asociați, respectiv 56,4% neasociați nu au făcut investiții în ultimii doi ani. În cazul ponderii reduse a celor care au investit, se manifestă o prioritate pentru "cumpărări de animale" (41,2%), în special în provinciile Moldova (61%) și Dobrogea (56,2%), la producătorii agricoli neasociați din Moldova (73,3%) și la cei asociați din Muntenia (74,6%), Oltenia (60%), Dobrogea (56,2%). "Cumpărări de utilaje" s-au realizat în 7,6% din gospodăriile investigate (15,9% în Moldova; 2% în Oltenia). Investițiile pentru "Construcții anexe" ale gospodăriei s-au realizat în 11,7% din gospodării, într-o proporție mai mare în Oltenia (38,8%); în provinciile Maramureș și Dobrogea în ultimii doi ani nu s-a construit nimic în gospodăriile care au făcut obiectul demersului nostru științific.

Investiții pentru "înfiiințării de plantații" s-au făcut în 6,4% gospodării (18,9% în Maramureș; gospodăriile din Oltenia și Bucovina nu au realizat nici o investiție în acest scop).

Investițiile făcute pot fi apreciate ca specifice unei încercări de refacere a gospodăriei rurale tradiționale și nu ca un efort care să conducă la maximizarea profitului sau eficientizarea ocupării forței de muncă.

Sursa investițională predominantă o constituie "economii personale" (71%); împrumutul de la o bancă este practicat de 2,9% din subiecți, cu o pondere mai mare în Maramureș (6,3%), Banat-Crișana (6,3%), Dobrogea (6,2%) și inexistent în Transilvania și Bucovina; "împrumutul de la rude" ca sursă de investiție a fost folosit de 2,7% din gospodării, acesta constituind o practică frecventă (în limita ponderii foarte reduse) pentru gospodăriile individuale/necuprinse într-o asociație agricolă din zonele Banat-Crișana, Transilvania, Oltenia, Muntenia.

Atitudini și opinii

O eventuală modalitate strategică de restructurare, transformare a comunităților rurale ar consta în provocarea și gestionarea acestor procese la nivel instituțional, acționând motivațional; modelele culturale locale, istoria fiecărei zone rurale, într-o asemenea perspectivă, ar reprezenta împreună cu obiectivele reformulării strategice a devenirii cadrelor de dezvoltare, de direcționare a acțiunilor umane și ar putea sugera scopuri și mijloace adecvate. Comportamentul global și în mod deosebit cel de tip economic este indus, modelat/influențat de colectivitate - cu grade diferite de formalizare/instituționalizare. Și chiar dacă nu am fi de acord în totalitate cu afirmația: mediul creează valorile și standardele de viață, individului rămânându-i doar actul împrumutului/interiorizării și cel al supunerii în fața ideologiei propuse și impuse, nu putem să nu recunoaștem determinanta lui obiectivă. Lipsa instituțiilor sociale, economice, financiare specifice sistemului economiei de piață, absența coerenței formalizate a mecanismelor de reglare și autoreglare au ca reflex constant, la nivelul individului, o stare de confuzie valorică și de prelungire a unui comportament neperformant, necompetitiv din punct de vedere economic. Criza de identitate a comunităților rurale, relativa conștientizare a propriilor interese se traduc printr-o dezorientare valorică și aspirațională nefavorabile unei adaptări funcționale. Sistemul de reprezentări și de valori reprezintă nuclee de rezistență eludabile printr-o dinamică culturală adecvată, în prezent abandonată datorită fragilității externe a structurilor instituționalizate. Opiniile și atitudinile sunt contradictorii datorită modului de acumulare a experienței, de individualizare și ca efect al experiențelor traumatizante. La acestea se adaugă imitarea unor actori sociali care impun noi comportamente și valori.

Atitudinea și opinia determinate de procesul privatizării sunt confuze, într-o stare de elaborare parțială. Istoria comunității și a individului, calitatea demersului informațional și, în mod deosebit, derularea modului concret de restituire a pământului au influențat în mod semnificativ asupra formulării unei atitudini. Eșantionul național are o distribuție interesantă în funcție de opiniile exprimate în legătură cu privatizarea agriculturii: 36% consideră că agricultura ar trebui în totalitate să fie privatizată, 47,8% că procesul ar trebui să fie parțial și 7,4% doresc să nu fie privatizat nici un domeniu agricol. Modelele culturale și tipurile anterioare de comportament global/economic impun o distribuție evidentă: ponderea cea mai mare a subiecților care opinează pentru privatizare totală domiciliază în comunitățile rurale din Banat-Crișana și Bucovina; în

provincia istorică Moldova s-a înregistrat ponderea cea mai ridicată a celor care nu doresc desfășurarea acestui proces în agricultură.

Privatizarea sectorului comercial implică o detașare atitudinală: 52,4% consideră că este necesară o privatizare parțială și 26,7% ar dori o privatizare totală; 11,3% opinează pentru menținerea proprietății etatiste în domeniul comercial. În Moldova 57,4% dintre intervievați doresc o privatizare parțială și 12,4% doresc ca magazinele să rămână în proprietatea statului (sunt ponderile cele mai mari în cadrul opțiunilor). În provincia istorică Maramureș s-a înregistrat ponderea cea mai mare a subiecților care nu doresc privatizare în sectorul comercial.

Opinia despre privatizarea în sectorul industrial a însemnat pentru eșantionul studiat că 16,7% nu sunt de acord, 45,8% preferă o privatizare parțială și 20,5% opinează pentru un proces integral de privatizare; în Dobrogea 35,4% doresc o privatizare industrială totală, în Maramureș 54,9% o privatizare integrală și în Moldova 19,5% opinează numai pentru proprietatea de stat în industrie (acestea sunt valorile procentuale cele mai mari dintre variantele propuse). În fostele zone cooperativizate s-a înregistrat procentul cel mai ridicat al susținătorilor proprietății de stat în industrie (caracteristică ponderală specifică și opiniei privind privatizarea în agricultură și comerț). Atitudinea determinată de privatizarea agriculturii se conturează mult mai clar în cazul în care subiecții au trebuit să răspundă la întrebarea referitoare la viitorul agriculturii: 48,1% apreciază că în viitor agricultura va fi majoritar de tip individual (preponderență semnificativă a celor care nu au fost cooperativizați); 21,2% consideră că va fi caracterizată de o rețea majoritară de tip cooperatist (subiecții subeșantioanelor din Oltenia, Muntenia și Moldova au împărțit această opinie).

Nuanțarea opiniilor privind privatizarea are loc și în funcție de statutul actual al interviuatului.

A. 1. Dacă face parte dintr-o asociație, există o propensiune pentru privatizare parțială (50,5% dintre intervievații asociați au aceeași opinie, împărțită la nivelul întregului eșantion de 47,8% dintre subiecți); sau se poate ilustra cu ajutorul opiniei despre viitorul agriculturii: 30,1% dintre subiecții asociați sunt adepții unei agriculturi majoritar cooperatiste, iar la nivelul întregului eșantion ponderal reprezentau 21,2%;

2. procesul privatizării industriale: 19,9% consideră că ar trebui desfășurat în totalitatea lui (pe total eșantion ponderea înregistrată era de 20,5%); 43,1% opinează pentru o privatizare industrială parțială (pentru întregul eșantion ponderea a fost de 45,8%); ponderea celor care nu doresc privatizarea este de 19,3% (pentru eșantion valoarea ponderală a celor care nu doresc un proces de privatizare industrială a fost de 16,75%);

3. ponderea persoanelor care doresc privatizarea totală a comerțului nu înregistrează diferențe semnificative: pentru întregul eșantion 26,4%, pentru

membrii asociați 26,7%. Intensitatea atitudinii se schimbă în cazul variantei "privatizare parțială": 48,1% în comparație cu 52,7% ponderea specifică întregului eșantion; schimbarea se continuă și în planul preferințelor pentru proprietatea de stat: 15,8% dintre producătorii asociați doresc ca sectorul comercial să rămână în proprietatea statului în timp ce la nivelul întregului eșantion s-a înregistrat 11,3%;

4. în Oltenia și Muntenia s-au înregistrat ponderile cele mai mari ale persoanelor care doresc o privatizare parțială în industrie; privatizarea totală este dorită de 50,0% dintre subiecții care domiciliază în Bucovina;

5. privatizarea totală în comerț este dorită cu precădere de subiecții din Banat-Crișana și Bucovina;

6. privatizarea totală a agriculturii este dorită de întregul eșantion din Bucovina și 62% dintre subiecții care domiciliază în comunitățile rurale din Banat-Crișana.

Subeșantionul Moldovei înregistrează o atitudine negativă: 14,8% dintre producătorii agricoli asociați nu opinează pentru privatizarea agriculturii; valoarea ponderală este ușor mai mare în comparație cu întregul lot investigat din Moldova în care 13,6% au declarat că nu sunt de acord cu privatizarea agriculturii.

B. 1. În cazul producătorilor agricoli neasociați, procesul de nuanțare, de intensificare a atitudinii este diferit; pentru privatizarea în comerț au declarat că sunt de acord 27,0% (ponderea pentru întregul eșantion a fost de 26,4%, iar pentru lotul membrilor asociați 26,7%); privatizarea totală în acest domeniu este preferată în mod deosebit de subiecții din comunitățile rurale din Banat-Crișana, Oltenia și Transilvania;

2. privatizarea în industrie, percepută ca un proces integral, este agreată în proporție de 20,9% (pentru întregul eșantion ponderea era de 20,5% și în cazul lotului producătorilor agricoli asociați, 19,9%); în această perspectivă, a integralității, se situează producătorii neasociați din Dobrogea, Banat-Crișana și Bucovina. Preferă o privatizare parțială 47,4% (pentru întregul eșantion ponderea era de 45,8% și pentru producătorii agricoli asociați 43,1%) dintre agricultorii neasociați; provinciile istorice în care am detașat această opinie: Bucovina, Moldova și Maramureș. Nu doresc industrie privată, optând pentru relații etatiste, 15,1% (16,7% pentru eșantionul național, 19,3% pentru agricultorii asociați).

Cei care constituie acest ultim grup de opinii fac parte din zone în care au existat cooperative agricole de producție și domiciliază, în majoritate, în localitățile rurale din Dobrogea și Moldova.

Atitudinea producătorilor neasociați din subeșantionul Dobrogei are o consistență deosebită, intensitatea ca și direcția ei cunosc doi parametri care

au o copleșitoare vizibilitate: 50% sunt de acord cu proprietatea particulară în industrie și 37,5% cu relații etatiste;

3. opiniile privind privatizarea agriculturii: 38,4% o doresc în totalitate (reamintim că pentru eșantionul național erau de 36,0%, iar în cadrul lotului producătorilor asociați ponderal reprezentau 37,2%); ponderea cea mai mare au înregistrat-o cei care locuiesc în comunele din Dobrogea, Bucovina și Transilvania și, bineînțeles, cei care nu au făcut niciodată parte din sistemul cooperatist.

Există o cristalizare mult mai profundă și o opinie mult mai tranșantă privind privatizarea în acest grup al producătorilor agricoli neasociați.

De fapt gradul de percepere și de acceptare al schimbărilor rurale, strategiile construite la nivel microeconomic sunt determinate de modelul cultural și economic local și, totodată, de caracteristicile politicii agrare și, într-o măsură copleșitoare, de starea financiară macroeconomică. Obstacolele în cristalizarea și flexibilizarea/fluidizarea comportamentelor/strategiilor actorilor sociali sunt generate de funcționarea mecanismelor macroeconomice, în mod deosebit cele de articulare financiară între sistemul agrar și celelalte domenii economice.

Universul rural al valorilor prezintă o configurație contradictorie, produs al procesului de aculturație din perioada comunistă și al procesului confuz actual de restructurare.

Valoarea centrală este (sau a rămas) munca - de sorginte tradițională: 94% dintre subiecți considerând-o principala sursă a "reușitei în viață" (în lotul producătorilor neasociați ponderal s-a înregistrat o valoare de 93,7%). "Norocul" (65% dintre subiecți consideră că este elementul esențial al "realizării unei vieți mai bune"), apare, dintr-o filosofie specifică universului rural, ca o derobare de responsabilitate, trecută unor forțe, elemente din afara "eului", generat de un spirit economic și un pragmatism neconsistent. Pentru producătorii neasociați importanța lui este pentru 66,0%, în timp ce pentru agricultorii asociați, de 63,6%. Sistemul informal al "relațiilor" poate fi considerat un atu al reușitei în viață: 74,6% dintre subiecți cred în puterea lui; în lotul producătorilor agricoli asociați valoarea ponderală este de 77,4%, iar în cel al neasociaților, de 76,6%.

Riscul, componentă fundamentală a comportamentului competitiv, este considerat, în proporție de 60,4% de către producătorii neasociați, factor al reușitei; agricultorii asociați îl valorizează doar în proporție de 57,3%.

O altă scară valorică - cea a selectivității sociale, a criteriilor distanței sociale - descrie un profil specific ruralului: munca, averea (78%), norocul (60%) și spiritul îndrăzneț în afaceri (59%), pot fi în aprecierea și ierarhizarea persoanelor investigate criterii de departajare socială. Mediul și, în mod

special, maniera de percepere a interacțiunii și a gradului de interferență economică cu anumiți piloni ai puterii induc opinii caracterizabile astfel:

- global, puterea locală este considerată ca având o atitudine "satisfăcătoare"; cei mai satisfăcuți sunt rezidenții din Bucovina, iar cei pentru care s-a înregistrat o opinie complet nefavorabilă locuiesc în Dobrogea și Banat-Crișana;

- opinia despre activitatea guvernului, analizată printr-o singură dimensiune, cea "a sprijinului acordat", este nefavorabilă; gradul de nemulțumire este în mod evident mai mare pentru agricultorii din provinciile Dobrogea, Maramureș, Banat-Crișana. Pentru producătorii agricoli neasociați gradul de satisfacție reieșit din raporturile cu puterea locală este acceptabil în mod special pentru zona de munte și provincia Transilvania; în zonele care au fost cooperativizate se înregistrează o deplasare persistentă spre "nesatisfăcător". Producătorii agricoli neasociați, care au o opinie defavorabilă privind sprijinul acordat de primăriile comunale, s-au situat în provinciile Dobrogea, Banat-Crișana. Sprijinul guvernului este considerat ne semnificativ de către țăranii din Dobrogea, Moldova și Banat-Crișana.

Perceperea schimbării

Structurarea comportamentelor și strategiilor adecvate noului sistem economic este tributară atât cadrelor obiective - politică agrară, conținut și sens al schimbărilor macrosociale, sistemul de raporturi dintre societatea urbană și rurală - cât și a modului în care este percepută tranziția, schimbarea.

Gradul de adecvare la situația dată (aspectul performanței) și coeficientul de consolidare a reacției (curba achiziției) descriu un comportament global specific perioadei actuale și determină o formă particulară a percepției sociale.

Cele două categorii determinante și pentru grupurile rurale studiate pot fi specificate în termenii psihologiei ca fiind "autohtone" - legate de proprietățile sistemelor - contrast, fluctuație - și comportamentale - cuprinzând factorii de învățare, motivaționali, funcțiile personalității, atitudini și nevoi sociale.

La nivelul individului există, în prezent, o confuzie profundă, comportamentul global structurându-se pe un element economic care anihilează spectrul larg al motivațiilor și atitudinilor sociale. În general comportamentul extern este centrat pe reacții corespunzătoare stimulilor situaționali economici.

Factorii care modifică perceperea socială sunt generați de gradul de adecvare al comportamentului economic - aspectul neperformant este relevant -, de obișnuințele vieții și de o cunoaștere nestructurată, trunchiată, superficială a noului sistem politic și economic.

Desprinderea caracteristicilor și a modului în care se realizează perceperea se poate face într-o manieră asociaționistă, utilizabilă prin simplitatea ei; pornind de la asemănare/contrast ansamblul perceptiv al unei probleme generale descrie, de la început, diferențieri fundamentale: "viața este mai grea acum", comparativ cu anul '89, în proporție de 48,5% consideră subiecții intervievați. În funcție de disparitățile zonale distribuția indică comunități rurale fragile economic și social: Dobrogea 81,3%, Maramureș 52,9% și Moldova 40,8%. O pondere semnificativă, 31,3%, consideră că "acum viața este mai bună"; Bucovina și Transilvania se detașează prin ponderea celor care au valorizat pozitiv: 48,4% din totalul subiecților care domiciliază în comunele rurale ale primei provincii și 36,8% în următoarea. În proporție de 17,2% subiecții au apreciat același nivel al vieții; ponderea cea mai scăzută înregistrând-o cei care locuiesc în localitățile rurale din Dobrogea. Pentru această provincie istorică se conturează un model de percepere bipolar accentuat: 12,5% dintre subiecți au considerat că "viața este mai bună": în prezent și 81,2% că viața "este mai grea", continuat și în perceperea situației veniturilor.

Concentrarea pe dimensiuni apreciate ca fiind esențiale relevă același tip de percepere diferențiată în funcție de modelele economice și culturale specifice fiecărei zone rurale: 30,3% au considerat că situația veniturilor este în prezent "mai bună" (concentrați în general în provinciile istorice Banat-Crișana, Transilvania și Bucovina) și 46,5% au apreciat ca fiind "mai grea" (subiecții din Dobrogea, Maramureș). Polaritatea excesivă este caracterizantă pentru Dobrogea: 12,5% valorizare pozitivă în contrast cu 83,3% care au considerat că veniturile sunt mult mai reduse.

Focalizarea atenției asupra unui element fundamentat - venituri - descrie aceeași tipologie diferită: veniturile obținute în prezent sunt apreciate ca "mai bune" comparativ cu cele realizate în '89 de 30,3% dintre subiecți și ca fiind necorespunzătoare de 22,3%. Se păstrează aceleași note specifice surprinse cu ajutorul dimensiunilor anterioare: în Bucovina se înregistrează ponderea cea mai mare a celor care consideră că veniturile sunt mai mari, în Dobrogea ponderea masivă a celor care le percep ca având un nivel mult mai scăzut. Aceste trăsături ale percepției sociale se accentuează și dobândesc un contur clar și un conținut lipsit de echivoc prin integrarea în sistemul de analiză a proprietății: 84,8% dintre cei care consideră situația proprietății "mai bună în prezent" sunt subiecții intervievați în localitățile rurale din Bucovina; 26,4% dintre subiecții care valorizează negativ domiciliază în Oltenia. Proprietatea este percepută pozitiv în mod special în zonele rurale de munte și de către subiecții care domiciliază în comune în care au existat cooperative agricole de producție.

Distribuția netă a opiniilor este generată de perceperea structurii sistemului de proprietate; în funcție de modelul cultural și economic, de nivelul instrucțional, educațional și de informare, de istoria fiecărei comunități rurale subiecții intervievați au considerat că proprietatea particulară este preferabilă prin valențele ei pozitive în proporție de 93,9% în Bucovina, iar proprietatea colectivă este opțiunea a 33,1% în Moldova (sunt valorile procentuale cele mai mari). Opțiunea pentru proprietatea particulară este copleșitoare și în provinciile istorice Banat-Crișana (78,1%) și Transilvania (77,3%). Opțiunea pentru proprietatea colectivă este specifică și comunităților din Oltenia (23,1%) și Muntenia (27,4%).

În funcție de zona de relief, ansamblul perceptiv este dominat de preferința proprietății private în comunitățile rurale situate în spațiul muntos (81,4%) și opțiunea pentru proprietatea colectivă în perimetrele deluroase.

Subiecții din comunele care nu au avut cooperative agricole de producție optează pentru un sistem al proprietății private, iar ponderea cea mai ridicată a celor care preferă proprietatea colectivă o reprezintă cei care locuiesc în foste zone cooperativizate.

Eșantionul total prezintă o distribuție clară, opțiunile centrându-se fără echivoc pe relația de proprietate privată: 68,5% dintre intervievați.

Analiza ansamblului perceptiv al schimbării a fost completată în funcție de dimensiunile:

a) **situația alimentară:** 40,2% consideră că în prezent se poate aprecia "că este mai bună". Conform tipologiei deja conturate, în Bucovina cei mai mulți dintre subiecți se încadrează în această variantă: 57,5%; în Dobrogea se înregistrează ponderea cea mai mare a celor care se situează la celălalt pol al scalei "situația alimentară este mai rea în prezent": răspund 43,7% dintre intervievații subeșantionului aferent;

b) **situația sănătății:** 51,2% dintre subiecții eșantionului național au apreciat că este caracterizată printr-o deteriorare semnificativă. În provinciile Oltenia, Moldova și Muntenia starea sănătății este considerată ca fiind critică în comparație cu cea a anului '89; 16,6% dintre subiecți au considerat că "este mai bună" (concentrarea cea mai mare este în provinciile Transilvania și Banat-Crișana), iar 31,5% consideră că nivelul este același, în această perioadă neînregistrându-se fluctuații deosebite;

c) **siguranța pe stradă:** deteriorarea climatului rural este percepută de către 31,0% dintre subiecții care au considerat că nesiguranța astăzi este mult mai mare comparativ cu anul '89. Cei mai mulți subiecți, care consideră că există o creștere a insecurității, locuiesc în Oltenia și Muntenia;

d) **situația învățământului:** perceperea dinamicii procesului de instruire rurală este, spre deosebire de cea realizată pentru dimensiunile anterioare, echilibrată.

Ponderal eșantionul prezintă următoarea distribuție: 26,6% consideră că este "o situație mai bună", 27,5% că "este mai rea" și 22,7% "la fel". În Bucovina și Banat-Crișana s-au înregistrat grupările cele mai compacte ale celor nemulțumiți: 36,3% și respectiv 36,4%. Ponderea cea mai mare a subiecților care valorizează pozitiv o întâlnim în subeșantionul provinciei Dobrogea: 35,4%;

e) **situația comunei rezidențiale:** aprecierea globală, orientată pe trei dimensiuni - dotări pentru sănătate, comerț și transport - este, în general, negativă: 35,1% consideră că dotările pentru sănătate s-au depreciat și 42,5%, că situația transportului este necorespunzătoare. Subiecții anchețați consideră în proporție de 45,8% că situația comerțului este "mai bună" și 34,6%, că "e mai rea". În ansamblul perceptiv, în mod deosebit pentru comerț și transport, se creează confuzie datorită importanței copleșitoare a interesului economic; creșterea permanentă a tarifelor pentru transport și a prețurilor provoacă distorsionarea percepției sau o restructurare și o reorientare, concentrându-se și gravitând în jurul "banului".

Factorii care modifică perceperea-comportamentului și obișnuințele vieții, cunoașterea - înregistrează influența cea mai pregnantă și cea mai vizibilă în cazul valorii fundamentale: libertatea. La nivelul eșantionului național 77,1% au

considerat că există o situație din acest punct de vedere "mai bună" și 14,6% "mai grea". Subiecții din zonele necooperativizate, în proporție de 83,3% au apreciat că "situația este mai bună". Funcționarea acestui principiu fundamental este percepută pozitiv în mod special de către subiecții intervievați din provinciile istorice Transilvania, Bucovina, Banat-Crișana. În provincia istorică Oltenia se concentrează subiecții nemulțumiți de evoluția libertății: în comparație cu anul '89, starea libertății este mult mai negativă, apreciază 25,1% dintre intervievați. O pondere semnificativă o înregistrează intervievații din comunitățile rurale din Moldova: 17,1%. Categoria celor care nu au putut stabili nici o apreciere, nu au reușit să facă o comparație între cele două momente, '89 și '92, au o pondere de 7,7%, subiecții grupându-se în Maramureș și Moldova. Modalitatea contrastantă puternic în perceperea libertății poate fi explicată prin funcțiile personalității, nevoia socială, dar și prin suma de "motive dobândite" generate de norme, cunoștințe și valori.

Bibliografie

1. GOLU Mihai - Percepție și activitate. București, Editura Științifică, 1971.
2. CHAVANCE Bernard - Le fin des systèmes socialistes. Crise, reforme et transformation. Paris, Edition L'Harmattan, 1994.
3. GODELIER Maurice - Transitions et subordinations au capitalisme. Paris, Editions de la Maison des sciences de l'homme, 1991.
4. VIDAL Florence - Les sociétés insatisfaites - dynamique du développement dans les sociétés humaines. Paris, Maison Homme, 1974.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 41/1995**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

**REFORMELE ECONOMICE ÎN ȚĂRILE EUROPEI
CENTRALE ȘI DE EST**

- Probleme ale proprietății și privatizării în Ungaria -

Ovidiu HARBĂDĂ

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
București 1995

Cuprins

1. TRANZIȚIA ÎN ECONOMIA UNGARIEI. CADRUL LEGISLATIV	137
1.1. Dificultăți și perspective în economia Ungariei	137
1.2. Măsuri legislative în procesul de tranziție	139
1.3. Experiența Ungariei în privința procedurilor legii falimentului.....	141
2. EVOLUȚII ALE PRIVATIZĂRII ȘI EFECTE ÎNREGISTRATE ÎN PERIOADA TRANZIȚIEI.....	146
2.1. Caracteristici și abordări noi ale privatizării în Ungaria	148
2.2. Concluzii	153
3. DEZVOLTAREA SECTORULUI PRIVAT ÎN INDUSTRIE	155
3.1. Cauze ale încetirii procesului de privatizare	160
3.2. Mediul de afaceri. Aspecte favorabile și nefavorabile	163
4. PRIVATIZAREA ÎN OPINIA PUBLICĂ DIN UNGARIA	168
Surse bibliografice.....	178

1. TRANZIȚIA ÎN ECONOMIA UNGARIEI. CADRUL LEGISLATIV

1.1. Dificultăți și perspective în economia Ungariei

Problemele și politicile economiei în tranziție ale Ungariei din ultimii patru ani au fost, din unele puncte de vedere, mai complexe și, într-o anumită măsură, mai dificile decât cele care au marcat evoluția economică din anul 1989. La acea vreme, cadrul politic general și direcțiile de stimulare a economiei erau deja fixate în privința necesității accelerării substanțiale a procesului de reformă în vederea instituirii economiei de piață. S-au întreprins măsuri de liberalizare a prețurilor și comerțului, de trecere la alocarea creditului și determinarea ratelor dobânzii prin intermediul pieței și de eliminare a subsidiilor acordate de guvern și de Consiliul de Ajutor Economic Reciproc (CAER).

Deși, comparativ cu alte țări organizate pe baza unor economii central-planificate, Ungaria a început mult mai devreme reorientarea economiei prin încurajarea proprietății private și adaptarea mecanismelor pieței utilizând o structură a prețurilor fundamentată pe baza prețurilor pieței mondiale, efectele acestor decizii sunt încă incerte. Efectele desființării sistemului comercial susținut de CMEA a reprezentat un șoc major, iar Ungaria nu a fost cruțată de fenomenul de accelerare a inflației, de reducerea drastica a activității economice și de creșterea presiunilor financiare, caracteristice și celorlalte țări cu economii în tranziție.

Producția s-a diminuat cu 19%, șomajul a crescut cu 13%, iar inflația cu 40%. Dificultatea majoră pentru guvernul ungar este continuarea transformărilor economice începute și, în aceeași timp, găsirea de soluții la problemele imediate și presante care decurg din aceste transformări. Pentru aceasta, direcțiile principale ale politicilor adoptate s-au orientat spre trei scopuri principale. Primul urmărește atingerea stabilității macroeconomice, adică restrângerea inflației, restabilirea unei fiscalități echilibrate și relansarea creșterii economice. Al doilea are în vedere consecințele schimbărilor structurale asupra economiei; sunt luate în atenție mai multe aspecte, printre care asigurarea protecției și asistenței sociale pentru un număr tot mai ridicat de șomeri, refacerea sistemelor fiscale, reorganizarea și restructurarea financiară de ansamblu. Al treilea urmărește continuarea și extinderea introducerii reformelor promotoare ale economiei de piață prin aplicarea programelor existente în domeniul privatizării și politicilor comerciale, precum și în noile sfere care apar, cum ar fi politicile utilizării forței de muncă.

Austeritatea impusă de aceste ajustări și consecințele care au decurs *din* ele au generat două mari categorii de dificultăți autorităților ungare, pe care și alte economii în tranziție le experimentează în prezent sau care vor apărea în viitorul apropiat.

Este vorba de conceperea unei politici industriale mult mai ample și mai precis definite, cerință impusă de criza industrială actuală și de perspectiva închiderii unui număr mare de întreprinderi, care să delimiteze precis rolul pe care guvernul li va juca în redresarea economică, sprijinind dezvoltarea sectoarelor particulare, alegând și conducând firmele care vor rămâne sub controlul statului.

A doua grupă de obiective, cu implicații în aproape toate sferile care vizează procesul de reforme, se referă la prețul, oferta și alocarea creditului prin intermediul sistemului financiar.

Există mai multe aspecte abordate, de la acordarea fără nici un fel de restricții de credite pentru finanțarea noilor activități și investiții, la asigurarea unei intermediari financiare eficiente și la un cost redus, la distribuirea și absorbția pierderilor, consecință a vechilor decizii de politică financiară.

Deși au existat diferențe semnificative de ordin politic și ideologic în rândul guvernanților aleși după 1989, aceștia au fost totuși de acord asupra faptului, că trebuie instaurat tipul vest-european de economie de piață, cu rol predominant al sectorului privat, care să înlocuiască tipul sovietic de economie planificată, unde proprietatea de stat predomină. Într-adevăr, au fost făcute numeroase propuneri pentru conceperea unei alternative situate între cele două extreme, un așa-numit "al treilea drum" pe care să-l urmeze dezvoltarea economică și socială a țărilor din centrul și estul Europei. Suporterii acestui nou model s-au dovedit însă, până în prezent, incapabili să transpună în practică ideile lor privitoare la noul sistem economic.

Jeffrey Sachs de la Universitatea Harvard afirmă că finalizarea etapei de tranziție la o economie de piață, indiferent de modelul adoptat, care se poate încadra între cel de tip social din Suedia și liberalismul britanic, este un moment ce aparține viitorului îndepărtat, în Suedia și Marea Britanie există deja o pondere predominantă a proprietății private cu o veche experiență a mecanismelor de funcționare, piețe financiare private și piețe active ale forței de muncă. În prezent, țările din Europa de Est încă nu îndeplinesc aceste cerințe, fapt pentru care alegerea unui nou tip de economie similar celor din Vest va avea un suport real doar după crearea condițiilor care să-l faci operațional.¹

Este necesară rezolvarea cât mai urgentă a unor probleme de ordin conceptual referitoare la privatizare. Există dileme în legătură cu privatizarea

¹ Sachs Jeffrey: "Poland and Eastern Europe: What is to be done?"

(retrocedarea proprietății celor care au deținut-o înainte de naționalizare și colectivizare) sau restituirea (compensarea totală sau parțială a vechilor proprietari pentru depozitățile suferite), precum și în legătură cu adoptarea diferitelor forme de sprijinire a dezvoltării sectorului privat. Modelele și proporția în care va avea loc procesul privatizării întreprinderilor de stat, vor avea un impact direct și de lungă durată atât asupra viitorului sistemului economic (ca și în privința celui politic și social) din țările central și est-europene, cât și asupra rezultatelor procesului de tranziție.

În acest sens, părerea analiștilor concordă în privința importanței hotărâtoare pe care o are viteza de înfăptuire a tranziției, fiind singurul și cel mai important indicator al succesului politicilor guvernamentale ale economiilor în tranziție¹.

Acest tip de economie se confruntă cu numeroase dificultăți. Dintre acestea, cele mai importante și presante sunt cele în legătură cu stabilizarea macroeconomică (atât internă cât și în relațiile externe), cu liberalizarea economică - adică reducerea rolului guvernului în luarea deciziilor la nivel microeconomic - acest proces cuprinzând atât relațiile economice externe (comerț, investiții, finanțe), cât și măsurile de politică internă. De asemenea, privatizarea reprezintă o trăsătură fundamentală în procesul instaurării economiei de piață. Aceasta are în vedere promovarea înființării și dezvoltării unor noi firme private, precum și privatizarea întreprinderilor de stat.

Așa cum au observat unii economiști, este necesară o acțiune coerentă a tuturor acestor factori, deziderat greu de realizat în practică, deoarece măsurile cerute de atingerea unor scopuri vin adesea în contradicție cu cerințele impuse pentru realizarea celorlalte obiective, un exemplu fiind și măsurile de stabilizare economică care frânează de multe ori aplicarea politicilor de liberalizare².

1.2. Măsuri legislative în procesul de tranziție

În sens larg, aproape întreaga politică de reformă întreprinsă în Ungaria din anul 1989 a avut drept scop dezvoltarea sectorului privat și creșterea activității economice. Deși politica privatizării a cunoscut ample dezbateri în cadrul discuțiilor cu privire la dezvoltarea sectorului particular, după 1989 acest proces a cunoscut o nouă evoluție prin apariția de noi firme.

Astfel, numărul unităților economice a cunoscut o creștere rapidă în ultimii ani, ajungând de la 15 000, la sfârșitul anului 1989, la 69 000 la sfârșitul anului 1992. Numărul firmelor particulare și a societăților mixte neînregistrate a

¹ *Leurik, Fredrich 1991: "Cazul abordării gradualiste spre convertibilitate".*

² *Lipton, David, and Sachs, Jeffrey 1990: "Creating a market economy in Eastern Europe: the case of Poland".*

cunoscut o creștere și mai accentuată, Nu există o estimare oficială a dimensiunilor reale ale sectorului privat, dar sondajele întreprinse apreciază că forța de muncă angajată la firme particulare reprezintă 26,5% din totalul forței de muncă angajate; incluzând și firmele aflate parțial în proprietate privată cifra estimată se ridică la 35,8%.

În timp ce sectorul privat reprezintă componenta cea mai dinamică a economiei ungare, sectorul de stat este cel care deține încă majoritatea forței de muncă angajate, având și ponderea cea mai însemnată în totalul producției și dispunând de majoritatea creditelor nonguvernamentale acordate. Totuși, și în acest context, eforturile de privatizare au o importanță crucială în îmbunătățirea eficienței unei mari părți a aparatului productiv din întreaga țară.

Deși în Ungaria s-a stabilit cea mai mare parte a cadrului legislativ care reglementează activitatea economică a întreprinzătorilor particulari, în ultimii trei ani au mai fost discutate și adoptate trei proiecte de lege - legea bancară, legea contabilității și legea falimentului - care fixează condițiile de desfășurare a activității sectorului privat. Legea contabilității stabilește modalitățile concrete de întocmire și circulație a informațiilor și rapoartelor conform exigentelor standardelor europene, promovând tehnici mai realiste pentru evaluarea echipamentului existent sub formă de capital. Legea bancară realizează, printre altele, împărțirea împrumuturilor existente în două categorii, performante și neperformante, și aplicarea cererilor de capital pentru băncile comerciale. Referitor la legea falimentului, aceasta a avut consecințele cele mai dramatice, conducând în anul 1992 la apariția unui număr fără precedent de falimente și acțiuni de lichidare a numeroase firme.

Una dintre cele mai semnificative reforme adoptate de guvernul ungar a fost promulgarea legii revizuite a falimentului care a intrat în vigoare la începutul anului 1992. Prin aceasta, guvernul ungar a făcut un pas important și necesar pentru realizarea unui cadru legal modern de conducere a procesului economic.

Concepută în scopul impunerii disciplinei financiare firmelor din Ungaria, aplicarea legii a condus la un număr surprinzător de mare de falimente care, alături de numeroase probleme legate de mecanismele operaționale ale legii, au generat ample discuții, propunându-se revizuirea ei până la finele anului 1993.

- Legea falimentului, alături de alte legi concepute în scopul urmăririi și soluționării incapacității de plată, are un rol esențial în economiile de piață deoarece contribuie la realocarea eficientă a resurselor și la reducerea incertitudinilor legate de incapacitatea de plată a firmelor. Legislația în domeniul falimentului abordează trei tipuri de probleme. În primul rând, servește la lichidarea întreprinderilor neviabile, protejând în același timp drepturile creditorilor. Prin garantarea drepturilor creditorilor se reduc conturile de tranzacție legate de formularea și respectarea contractelor, facilitând

împrumuturile și o activitate normală a sectorului de creditare. În al doilea rând, asigură cadrul legal prin care debitorii și creditorii pot ajunge la un acord privind restructurarea firmei care se confruntă cu probleme temporare de lichidități, dară a cărei valoare productivă este încă excedentară în raport cu lichiditățile. În al treilea rând, amenințarea falimentului este un factor ce impune conducătorilor firmelor o disciplină financiară riguroasă.

O legislație a falimentului bine concepută trebuie să permită lichidarea firmelor neviabile în condițiile asigurării unui discount substanțial în același timp, trebuie să asigure ca, în cazul unei reorganizări necesitate de slabe rezultate ale firmei, conducerea să fie trasă la răspundere. Într-o anumită măsură aceste cerințe sunt contradictorii, iar abordările privind *legea*, falimentului în condițiile economiei de piață acordă o importanță preferențială față de cele două obiective urmărite.

1.3. Experiența Ungariei în privința procedurilor legii falimentului

Prima reglementare în legătură cu incapacitatea de plată a firmelor din Ungaria după al doilea război mondial a fost legea falimentului din 1986 care avea trei stadii procedurale. În prima etapă se acorda firmei în cauză și creditorilor posibilitatea încheierii unui aranjament de negociere a revendicărilor. Dacă mi se ajungea la aici o înțelegere, Serviciul de Reorganizare stabilea care sunt posibilitățile de refacere ale firmei. Criteriile de rentabilitate aveau în vedere securitatea națională, impactul asupra situației forței de muncă din regiune și îndeplinirea contractelor internaționale. Dacă aceste cerințe nu erau îndeplinite în mod satisfăcător firma era lichidată.

Inițiativa voluntară reprezenta o trăsătură majoră a legii falimentului din 1986. Prioritatea creditorilor la declararea falimentului era oarecum formală căci legea prevedea ca salariile, cheltuielile administrative, alocațiile, asigurările sociale să fie plătite înaintea altor obligații. În această situație exista un interes foarte redus al creditorilor în declararea falimentului.

Practic, această primă lege a falimentului, nu a avut aproape nici un efect; din 1986 până în 1989 au fost înregistrate doar zece cereri de faliment. Motivele pentru pasivitatea creditorilor au fost multiple. Ele erau legate de ordinul priorității plăților, de faptul că băncile aflate în proprietatea statului puteau beneficia de garanții din partea guvernului și de faptul că lichidarea debitorilor genera insolvabilitatea creditorilor datorită moștenirii unor mari sume de credite acordate între întreprinderi.

Între anii 1987 și 1991 au fost luate mai multe măsuri de către autoritățile ungare pentru creșterea stimulentele menite să-i determine pe creditorii să grăbească efectuarea plăților. Alte măsuri au avut în vedere asigurarea unor noi facilități de inițiere a falimentului pentru creditorii, de exemplu, posibilitatea schimbării unei părți din obligațiile neachitate cu titluri de proprietate. În plus,

cei care evitau să declare falimentul nu mai beneficiau de sprijinul guvernamental. Băncilor îi s-a cerut să își constituie "rezerve de risc" pentru plățile restante mai mari de 25 milioane forinți. Din anul 1990 declararea falimentului a devenit obligatorie pentru firmele a căror plăți restante erau mai mari decât încasările pe care le aveau de efectuat de la debitorii lor.

În practică însă, nici una din aceste măsuri nu a reușit să-i determine pe creditori să-și susțină pretențiile cu mai multă agresivitate, iar băncile au rămas aproape inative în sprijinirea și participarea la acest proces.

La sfârșitul anului 1991 devenise limpede că legislația existentă era incapabilă să oprească creșterea rapidă a datoriei publice. Autoritățile fiscale aveau de încasat plăți restante în valoare de 55 miliarde forinți din care 49 miliarde le datorau organizațiile economice. Autoritățile vamale datorau o sumă de 116 miliarde forinți, în timp ce valoarea totală estimată a creditului acordat între firme se ridica la 200 miliarde forinți. Analizele întreprinse au scos în evidență că, în medie, circa 20% din activele întreprinderilor reprezentau sume pe care urmau să le încaseze de la clienți.

O nouă lege a falimentului a fost supusă aprobării parlamentului ungar în septembrie 1991 și a devenit operabilă începând cu 1 ianuarie 1992. Scopul principal al noii legi a fost să rezolve problema pasivității creditorilor. Vechea legislație acorda debitorilor aflați în incapacitate de plată o singură soluție: lichidarea. În contrast, noua lege oferea alternative: sau lichidarea directă sau o procedură în două faze, în care exista o etapă de reorganizare cu posibilitatea ulterioară de lichidare. Conform terminologiei ungare, în cadrul legislației falimentului, reorganizarea este un termen opus celui de lichidare care presupune vânzarea activelor.

O caracteristică importantă a noii legi este că asigură declararea automată a falimentului: orice debitor care se află în incapacitate de plată o perioadă mai mare de 90 de zile este obligat să declare stare de faliment și este supus sancțiunilor, care includ și închisoarea dacă încearcă să se sustragă acestei obligații. În plus, lichidarea poate fi inițiată în mod voluntar fie de creditori, fie de debitori. Creditorii au posibilitatea să ceară lichidarea, dacă o plată este amânată o perioadă mai lungă de 60 de zile.

În caz de faliment, debitorului i se acordă o perioadă de grație de 90 de zile, timp în care i se cere să prezinte un plan de reorganizare. Pentru ca planul să fie acceptat și starea de faliment retrasă este necesar acordul tuturor creditorilor. Dacă un debitor a dobândit dreptul de reorganizare, el nu mai poate apela la procedura falimentului în următorii trei ani.

Dacă ajunge din nou în incapacitate de plată înainte de împlinirea celor trei ani, se va aplica procedura de lichidare. Pe de altă parte, respingerea planului de reorganizare atrage automat declanșarea procedurii de lichidare.

De asemenea, în perioada derulării procedurilor din legea falimentului, creditorii pot apela la cerere și pe cheltuiala lor la un expert care să-i informeze asupra situației financiare a debitorului și să supravegheze proprietatea acestuia pentru a le apăra drepturile.

Lichidarea poate fi aplicată în urma eșecului perioadei de reorganizare sau poate fi inițiată în mod voluntar de creditorii sau debitorii. Procedurile de lichidare vor fi definitive într-un interval de timp de doi ani. În acest timp, este posibilă realizarea unui compromis între debitorii și creditorii.

Compromisul trebuie să fie acceptat, de jumătate din fiecare grup de creditorii, asigurând ca ei să reprezinte două treimi din obligațiile firmei supuse lichidării.

O persoană este împuternicită de tribunal să colecteze și să supravegheze procesul de lichidare, să vândă activele debitorului și să determine costurile de lichidare. În cazurile când aceste costuri sunt mai mari decât valoarea totală a activelor, se aplică o procedură de lichidare simplificată, în care cel desemnat să finalizeze acest proces trebuie să vândă firma în 90 de zile și să clarifice situația debitorilor față de autoritățile fiscale și în privința asigurărilor sociale. Activele nevândute se distribuie între creditorii.

Pentru economia ungară impactul noii legi a avut consecințe profunde, în primul trimestru al anului 1992 s-au înregistrat atâtea falimente și lichidări câte au avut loc pe parcursul întregului an 1991. De când a fost pusă în aplicare legea au fost declarate 4 231 de firme în stare de faliment și 10.062 de firme au fost supuse lichidării. Aceasta înseamnă că aproape una din șase întreprinderi înregistrate a căzut sub incidența legislației falimentului. Companiile supuse falimentului sau lichidării aveau personal angajat care reprezenta 17% din totalul forței de muncă din Ungaria, realizau 26% din exporturi și 14% din producția internă a anului 1991.

Din datele studiate rezultă că ponderea majoritară a sectoarelor din economie a căror întreprinderi erau în stare de faliment sau lichidare au reprezentat-o agricultura, industria și construcțiile. În cadrul industriei, cele mai afectate au fost întreprinderile producătoare de materiale de construcții, industria ușoară și institutele de proiectări, mai puțin vulnerabile dovedindu-se firmele comerciale.

Procedurile de reorganizare din cadrul legislației falimentului au fost preponderente la întreprinderile mari și cele de mărime medie, în timp ce lichidarea a fost aplicată în majoritatea cazurilor firmelor mici. De la intrarea în vigoare a noii legi s-au confruntat cu situația de faliment sau lichidare și un număr mare de întreprinderi aflate în proprietatea statului.

Impactul produs de stările de faliment și lichidările asupra producției și situației forței de muncă a fost mai redus decât sugerau statisticile întocmite. Din numărul de 4 231 de falimente anunțate, doar 2 500 au fost acceptate din

punct de vedere tehnic dintre care 1099 au fost finalizate. De asemenea, este redusă proporția numărului de lichidări încheiate prin vânzarea activelor: dintre cele 5 000 de lichidări acceptate după analiza tehnică, doar 2 227 și-au continuat derularea, ceea ce reprezintă numai 22% din numărul total de lichidări anunțate. În primul rând, un mare număr din falimentele și lichidările anunțate nu au corespuns cerințelor de ordin tehnic; altele s-au încheiat prin stabilirea de înțelegeri. În al doilea rând, infrastructura juridică existentă este incapabilă să facă față numărului mare de cazuri într-un timp util. Supraaglomerarea curților de judecată mărește posibilitatea ajungerii la un compromis înainte de înfăptuirea lichidării. În al treilea rând, cererea scăzută de active lichidate reduce atractivitatea pentru efectuarea de lichidări.

Procesul de recuperare pentru creditori în urma lichidării este foarte scăzut, între 20% și 30%, și se află în declin, fapt care îi determină pe creditori să accepte tot mai mult soluția încheierii de acorduri.

În legătură cu dezvoltarea mecanismelor prevăzute în legea falimentului, comportamentul creditorilor diferă în funcție de mărimea drepturilor ce urmează a fi recuperate. De exemplu, băncile înclină spre o atitudine conciliantă când sunt în postura unor creditori importanți, pentru a evita lichidarea și ștergerea împrumutului. Pe de altă parte, ele vor obstrucționa negocierile unor planuri de reorganizare în condițiile în care datoriile ce le au de încasat sunt relativ mici, sperând ca alți creditori însemnați să le preia activitatea împrumuturilor.

Deoarece marii debitori înclinau spre încheierea de acorduri, iar numărul marilor firme de stat care își anunțau falimentul era în creștere, în anul 1992 mai mult de 60% din firme au optat pentru reorganizare. Totuși s-a manifestat în această perioadă o teamă crescândă că aceste aranjamente nu se vor finaliza într-o creștere semnificativă a capitalului și că nu vor putea fi duse la îndeplinire, generând un nou val de lichidări, pentru anul 1993.

Constatările făcute au arătat că numărul falimentelor și lichidărilor efectiv încheiate era mult mai mic decât al celor anunțate și înregistrate, în plus, s-a observat că un număr tot mai mare de planuri de reorganizare erau neviabile. Această situație a determinat autoritățile ungare să aducă modificări legii în vigoare, S-a ajuns la un consens care oferea creditorilor posibilitatea să decidă dacă un debitor insolubil urmează să beneficieze de procedura reorganizării sau lichidării. O altă propunere a fost anularea autodeclarării obligatorii a falimentului de către debitor.

În schimb, debitorul va fi obligat să ceară acordul creditorilor pentru felul procedurii pe care intenționează să o urmeze. În perioada acestei etape preliminare, rămânea la latitudinea creditorilor să decidă ce procedură trebuie urmată și dacă este rentabilă pentru firmă adoptarea unui plan de restructurare,

O altă propunere sugera ca reorganizarea unei firme să aibă loc numai cu acordul unanim al creditorilor. Un alt amendament cerea ca lichidarea firmei să fie obligatorie în cazul când valoarea datoriilor restante depășea $3/4$ din valoarea totală a activelor. Prin aceste măsuri se urmărea lichidarea directă a întreprinderilor ce nu prezentau motivații bine fundamentate și viabile pentru restructurare, mărind în același timp șansele firmelor care puteau fi cu adevărat reorganizate.

Un ultim amendament prevedea numirea de către curtea judecătorească a unui tutore pentru orice tranzacție a firmei, în perioada de reorganizare fiind necesară aprobarea acestuia.

Experiența rezultată în urma aplicării noii legi a falimentului în Ungaria demonstrează că legislația țărilor vest-europene nu este întotdeauna valabilă și aplicabilă unor țări cu economii în tranziție. Lipsa unor resurse analitice de consultanță și legislative, alături de politica rigidă și nerealistă a procedurilor falimentului și lichidării s-au dovedit a fi slăbiciuni majore, diminuând efectul dorit de impunere a unei discipline financiare.

2. Evoluții ale privatizării și efecte înregistrate în perioada tranziției

În Ungaria, privatizarea a fost promovată prin intermediul unor programe și mecanisme specifice. Schimbările de opinii și atitudini au fost frecvente ca urmare a criticilor aduse modului de extindere a privatizării ori a tendinței de control mai riguros, menit să protejeze interesele statului, ori propunerilor de simplificare și descentralizare în vederea accelerării procesului de vânzare a activelor. Legea firmelor și cea a investițiilor străine aprobate în anul 1988 au permis transferul proprietății de stat în beneficiul managerilor și a investitorilor străini și a condus la o perioadă de privatizare "spontană". Abuzurile care au avut loc în acest răstimp au determinat propunerea și adoptarea legii transformării din anul 1989, menită să împiedice practicile cele mai dăunătoare printre care transferul activelor fără a transfera și răspunderile. În anul următor, Agenției Proprietății de Stat (**SPA**) i s-au acordat drepturi discreționare pentru supravegherea procesului privatizării, putând să intervină când este necesar și chiar să orienteze acest proces. În același an a fost adoptată și legea protecției patrimoniului, prin care SFA trebuia să declare și să aprobe cazurile în care companiile aparținând statului vindeau proprietatea la un preț deasupra unei anumite valori sau erau create noi companii.

În Ungaria, privatizarea se desfășoară în două etape. Prima se ocupă de clarificarea drepturilor de proprietate și de constituirea firmei ca entitate independentă, în general prin transformarea într-o societate cu răspundere limitată sau societate mixtă. A doua constă în vânzarea de acțiuni investitorilor particulari. Transformarea (sau cum i se mai spunea uneori - comercializarea) se bazează pe directivele legii transformării și implică o revizie contabilă și reevaluarea activelor, o estimare a situației datoriilor și un proiect de viitor al companiei care include obligatoriu propuneri, planuri de privatizare. În practică, aceasta înseamnă că transformarea este simultană, cei puțin la început, cu o anumită formă de privatizare. De la crearea SPA, transformarea s-a realizat numai cu acordul acestei agenții, facilitând limitarea practicilor abuzive care apăruseră în perioada privatizării "spontane".

Firmele de consultanță au avut un rol însemnat în activitatea de implementare a transformării și privatizării. Poate că funcția lor cea mai importantă a fost să procure informații viabile potențialilor cumpărători străini care, în general, erau nefamiliarizați cu legea contabilității din Ungaria și cu particularitățile ei sau cu organizarea internă a firmelor. Legea ungară stipulează că SPA trebuie să promoveze oferte deschise pentru privatizarea companiilor, cu excepția cazurilor în care votul consiliului decide altfel, acestea

fiind acceptate în aproximativ 90% din toate cazurile, cel puțin în prima rundă a solicitărilor la ofertele prezentate.

Din moment ce ofertele cuprind o arie extrem de vastă de oportunități și nu există reguli obligatorii pentru deciziile luate de SPA, transparența procesului a constituit întotdeauna o problemă. Acolo unde flexibilitatea și complexitatea ofertelor nu mai garantau transparența, ca în cazul micilor afaceri, se utilizau licitațiile. Încercările inițiale de privatizare a companiilor prin intermediul fondului pieței au fost lipsite de succes și, până la dezvoltarea unui sistem de garanți compensatorii, fondul pieței nu a reprezentat o parte importantă a procesului de privatizare.

Inițial, SPA a încercat să vândă marile întreprinderi. Primul program de privatizare a fost inițiat în 1990, incluzând 20 dintre întreprinderile aflate în proprietatea statului, considerate a fi printre cele mai performante. Prin ofertă deschisă s-a ales pentru fiecare companie câte o firmă de consultanță pentru întocmirea unui program de privatizare. Dorința de realizare a unei infuzii de capital și tehnologie și de obținere a unor venituri substanțiale pentru guvern, a orientat programele către investitorii străini. Totuși, acest prim program a fost considerat o nereușită, doar 6 companii din cele 20 reușind să fie privatizate, între timp alte 5 ajungând la faliment.

Actualmente, Ungaria se confruntă cu situația în care randamentele descrescând se manifestă în vânzările de firme către investitorii particulari. Companiile care prezentau avantajele cele mai mari fuseseră deja vândute sau transferate Companiei Holding de Stat, lăsând în seama SPA firmele greu vandabile, având responsabilitatea să organizeze vânzarea lor. După o perioadă de dependență accentuată față de investitorii străini, în prezent, accentul se pune pe încurajarea investitorilor autohtoni, acest proces fiind încă condiționat, în mod hotărâtor, de accesul la credit și dezvoltarea sectorului financiar.

Oricum, chiar înainte ca rezultatele dezamăgitoare ale primului program de privatizare să devină clare, criticile aduse felului în care se realizează privatizarea au condus la adoptarea unor metode mai descentralizate. Astfel, în 1991, SPA a inițiat un nou program de privatizare preliminară. Acesta se referea la întreprinderile care aveau în proprietate mici magazine de vânzare a mărfurilor cu amănuntul, restaurante, sau prestau diferite servicii pentru consumatori, personalul angajat nefiind mai mare de 10 persoane. Numărul acestor mici întreprinzători s-a ridicat la aproximativ 10 000. Potențialii cumpărători se limitau doar la cetățenii unguri, iar vânzările s-au efectuat în general prin licitații. Proprietarii municipalității care dețineau aceste clădiri au constatat că, în majoritatea cazurilor, doar drepturile de închiriere a spațiilor au putut fi vândute. Acest program a demarat greu la început, dar a înregistrat rezultate pozitive în 1992, 7637 de unități din cele 10 289 alese fiind deja vândute la sfârșitul anului.

Tot în anul 1991 s-a introdus și un program de auto-privatizare, ca o măsură în plus de accelerare a privatizării. Acesta oferea o modalitate simplificată de privatizare, acordând o libertate substanțială firmelor până la o anumită mărime. În prima fază, începând cu luna septembrie 1991, companiile incluse în acest plan erau cele cu mai puțin de 300 de angajați și cu o cifră de afaceri mai mică de 300 milioane forinți, cuprinzând 430 de companii. Mai târziu, limitele au fost ridicate la 1000 de salariați și un miliard forinți, adăugându-se încă 227 de companii. Pentru sprijinirea acestui program, SPA a aprobat contractarea unor firme de consultanță care să îndrume sau să organizeze procesul de privatizare al acestor firme și ale căror onorarii erau dependente de prețului contractat și de viteza cu care era finalizată privatizarea. Cu toate aceste măsuri, aplicarea acestui program de autoprivatizare a produs dezamăgire. Aprobarea planurilor de privatizare de către SPA a fost automată și, în numeroase cazuri, au fost întreprinse investigații. Activitatea plății unor prime importante firmelor de consultanță de către companii a condus, în multe situații, la exagerarea dorinței realizării unei vânzări cât mai rapide. Astfel că, la sfârșitul anului 1992, deși au fost transformate după schema autoprivatizării 257 de întreprinderi, doar 75 au fost vândute.

Tabelul nr. 1 descrie procesul transformării întreprinderilor de stat în societăți mixte sau cu răspundere limitată. Până la sfârșitul lui februarie 1993 au fost aprobate de SPA 690 de transformări, reprezentând 31% din totalul de 2 200 de companii luate în considerare de la început. Majoritatea acestor transformări au fost inițiate chiar de întreprinderi sau de către investitori, însă cele 64 de transformări în care SPA a avut un rol principal au reprezentat 63% din valoarea contabilă și cifra de afaceri a tuturor firmelor transformate. În medie, procesul transformării a condus la o reevaluare contabilă a cărei valoare era cu 90% mai mare față de valoarea originală dinaintea transformării.

Întreprinderile necuprinse în tabel, care nu au fost transferate Companiei Holding de Stat a Ungariei (HSHC) ori s-au aflat în subordinea ministerelor (cu aproximație 950 de întreprinderi), au fost obligate să se transforme începând cu data de 30 iunie 1993. Dacă o întreprindere nu urma aceste reglementări, comercializarea era inițiată sub controlul SPA, caz în care agenția desemna o firmă de consultanță să conducă transformarea rapidă a întreprinderii în concordanță cu directivele SPA.

În tabelul nr. 2 este prezentat progresul realizat în Ungaria până la sfârșitul anului 1992, în privința transformării întreprinderilor de stat în proprietate privată,

2.1. Caracteristici și abordări noi ale privatizării în Ungaria

Rațiunile principale ale privatizării în Ungaria au fost similare cu cele ale altor state post-comuniste. S-a sperat ca privatizarea să conducă la o

îmbunătățire substanțială a eficienței economice, să promoveze libertatea individuală și să reprezinte un mijloc de formare a unei clase mijlocii de proprietari. De fapt, în Ungaria s-au purtat multe discuții și au avut loc aprige controverse în perioada anilor '80, referitor la oportunitatea reformei structurilor de proprietate ca soluții de creștere a eficienței economice. Aceste dezbateri și moștenirile sistemului de reformă practicat până în prezent se pare că au orientat țara spre incrementalism în conceperea și derularea programelor de privatizare și gradualism în politicile adoptate în acest sens de conducerea țării.

O trăsătură distinctă a privatizării în Ungaria este accentul pus pe tranzacțiile individuale; fiecare întreprindere este privatizată separat, iar vânzările sunt întreprinse de cele mai multe ori prin intermediul licitațiilor. De asemenea, procesul de privatizare s-a axat pe orientarea vânzărilor către "proprietarii reali", adică acela care vor avea un rol activ în conducerea firmelor și care își pun propriul capital în joc, supunându-i riscului. În aceste circumstanțe, vânzarea de acțiuni a avut un rol neînsemnat în comparație cu vânzarea întreprinderilor în întregime sau cel puțin al pachetului de acțiuni majoritar, prin care se exercita controlul asupra firmelor vândute, în condițiile în care sărăcia fondului pieței a descurajat utilizarea lui ca mijloc de privatizare.

Ungaria a acordat un rol determinant investitorilor străini în procesul privatizării, realizând cu succes atragerea directă a acestora. Investițiile străine au fost considerate un mijloc de aducere în țară a tehnologiei, infuziei de capital și experților în marketing și management pentru firmele ungare. Interesele macroeconomice pe termen scurt au avut de asemenea un rol important. La începutul tranziției datoria externă a țării era mare și rezervele valutare scăzute. Astfel, s-a acordat întâietate proiectelor care puteau aduce venituri, la special sub formă de valută. În plus, situația financiară precară a populației ungare alături de preferința vânzării pachetului de acțiuni de control au înclinat orientarea vânzărilor de active străinilor. Investitorii străini au constituit majoritatea fondurilor pentru vânzarea de active; în 1991, 80% din veniturile SPA, iar în 1992, 60% din aceste venituri au fost constituite în valută convertibilă.

De asemenea, s-a urmărit în mod insistent obținerea unor prețuri cât mai mari pentru vânzarea activelor existente în proprietatea de stat, motiv pentru care procesul privatizării a fost mult încetinit. Maximizarea venitului nu a fost niciodată unicul criteriu dar, la fel ca în alte multe țări, Agenția Proprietății de Stat a fost criticată că vinde patrimoniul țării prea ieftin și, ca urmare, a fost obligată să crească vânzarea activelor oferite când prețurile licitate erau considerate prea mici. Dorința maximizării venitului a fost mai puternică în perioada de la începutul existenței SPA, reflectând în mare parte dificultățile valutare ale țării. Această situație a condus la vânzarea pozițiilor de monopol în

unele cazuri, iar în altele la închiderea rapidă a firmelor sau închirierea acestora.

Pe măsură ce SPA s-a dezvoltat, sfera domeniilor abordate s-a lărgit și a crescut importanța planurilor de afaceri stabilite la nivelul întreprinderii, în plus, accentul crescut pus pe vânzările către cetățenii unguri va determina amânarea sau reducerea veniturilor obținute din vânzări. Până la urmă, procesele de privatizare au fost supuse presiunilor politice interne, în cadrul guvernului între ministere, între partidele din coaliția guvernamentală, cât și între guvernanțele de la nivel central și local. Investitorii potențiali sunt nemulțumiți de amânările și indeciziile apărute precum și de schimbările frecvente de atitudine.

Fără îndoială că apariția simultană spre vânzare a unui mare număr de firme pe piață poate determina reducerea drastică a prețurilor așa cum s-a dovedit și din experiența similară de privatizare din alte țări.

Pe lângă costul de oportunitate care rezultă din amânarea unei vânzări, la întreprinderile existente în proprietatea statului se înregistrează o deteriorare substanțială a patrimoniului acestora. În parte, această situație se datorează și dificultății de supraveghere a unui mare număr de întreprinderi supuse privatizării cât și posibilității ca privatizarea "spontană" să continue prin vânzarea de active sau a producției la prețuri mai mici decât prețurile pieței. Zvonuri despre aceste practici sunt larg răspândite în Ungaria, dar imposibil de dovedit prin acte. O altă cauză care a generat această stare de lucruri este și permanenta incertitudine a managerilor cu privire la viitorul întreprinderilor și al lor propriu, într-un asemenea mediu investițional, poate chiar întreținut, cercetarea și dezvoltarea nu mai sunt susținute, iar clienții obișnuiți s-ar putea să refuze să cumpere dacă sunt nesiguri de șansele de supraviețuire ale firmei. S-au luat măsuri de îmbunătățire a managementului, printre care și anunțarea de către guvernul ungar, în august 1992, a unei liste de 153 de "firme în care guvernul va deține drepturi de proprietate speciale. Dar, atâta vreme cât privatizarea sau orice altă decizie legată de soarta întreprinderii este amânată, există toate șansele ca deteriorarea patrimoniului să continue.

În ultima perioadă, accentul în procesul privatizării s-a pus în principal pe două aspecte de bază. În primul rând, se urmărește în continuare orientarea vânzării activelor întreprinderilor de stat cetățenilor unguri, după o perioadă în care cumpărările de active au fost dominate de investitorii străini. În al doilea rând este vorba despre dorința de accelerare a procesului privatizării.

Odată cu sprijinirea și încurajarea investițiilor străine, guvernul a depus eforturi tot mai mari pentru a stimula și susține participarea investitorilor unguri la procesul privatizării ca urmare, SPA a acordat o importanță preferențială în procesul de ofertă cetățenilor unguri. Principalul obstacol în extinderea pe scară largă a participării autohtone la programul investițional este cei de ordin financiar - veniturile scăzute ale majorității menajelor și accesul foarte limitat la

piețele interne de capital Deși stocul de active financiare a crescut în mod substanțial în ultimii ani, o mare parte a lui reprezintă refacerea lichidităților menajelor după avansul plătit, conform programului de reformă al guvernului privind împrumuturile pentru, locuințe. Dacă guvernul ungar va continua vânzarea de acțiuni, în loc să le distribuie populației sub forma certificatelor de proprietate, sau alte metode asemănătoare, va fi necesară mărirea accesului la credite pentru a permite populației să cumpere active, de facilitățile de obținere a creditelor depinzând creșterea participării cetățenilor unguri la cumpărarea de active.

O altă cale importantă de procurare a fondurilor pentru cererea internă este cea a compensațiilor. O decizie a Curții Constituționale, din 1990, prevede că Ungaria va extinde compensarea bănească pentru exproprierile făcute în trecut, renunțând la retrocedarea proprietăților în forma în care au fost la momentul exproprierii.

În condițiile legii compensărilor din 1991, persoanele desproprietărite după 1939 pot primi compensații bănești de până la 5 milioane forinți. Aceste compensații pot fi utilizate la cumpărarea de proprietăți aparținând statului, de acțiuni ale anumitor întreprinderi stipulate de SPA și la cumpărarea de pământ. Aceste compensații sunt transferabile și pot obține câștiguri din dobânzi, până în 1994, de 75% din rata de bază a refinanțării.

În anul 1992, sume totalizând 2,26 miliarde forinți au fost remise de către SPA, acestea reprezentând 3% din veniturile realizate din procesul privatizării pe parcursul anului. Cea mai mare parte a acestor sume a fost utilizată pentru cumpărarea de acțiuni ale diferitelor companii.

Din decembrie 1992 s-a deschis la bursa din Ungaria o piață secundară cu titluri de credit reprezentative (varant), ajungând în scurt timp să dețină volumul cel mai ridicat de tranzacții. Discontul redus față de valoarea nominală, perceput pentru aceste titluri, reflectă în mare parte absența unei oferte suficiente de active pe care investitorii să le poată cumpăra, per total sau în parte, cu aceste titluri de credit. Agenția Proprietății de Stat a întârziat să specifice acele active care au dreptul să fie cumpărate și condițiile în care varanturile pot fi schimbate. Deși cu ajutorul titlurilor se puteau cumpăra active la valoarea nominală la care se adăuga dobânda cumulată, SPA a preferat ofertele de lichidități celor cu titluri, prin aceasta apărând un discont implicit dar nespecificat la titlurile utilizate la cumpărarea activelor aflate în proprietatea statului.

Preferința pentru lichidități se explică prin faptul că varanturile nu oferă resurse bugetului și nici posibilitatea reducerii dobânzii sau capitalizării diferitelor fonduri care să asigure veniturile din procesul privatizării. În acest context, metodele de utilizare a acestor titluri au creat dificultăți guvernului. În primul rând, nu s-a putut asigura decât o compensare mai mică decât cea promisă celor care au fost deposezați de proprietatea lor. Legat de aceasta,

odată ce titlurile au început să se comercializeze la un discount raportat la valoarea nominală, mărimea sumelor încasate de bănci a devenit obiect al politicii guvernamentale. Oficialitățile Agenției Proprietății de Stat au considerat că au responsabilitatea să asigure' negocierea acestor titluri între anumite limite, complicând sarcinile pe care le aveau în conducerea procesului de privatizare.

În plus, faptul că tranzacțiile sunt negociate individual și, doar în unele cazuri în mod public, că suma compensărilor prin titluri - care va fi acceptată la cumpărarea anumitor active - este hotărâtă în procesul negocierilor, că participarea la vânzări a cetățenilor autohtoni și fluctuațiile precise ale prețurilor titlurilor sunt considerabile, au condus la învinuirea SPA de favoritism și incompetență în conducere.

În ultimii doi ani s-au dezvoltat mai multe tipuri de credit preferențial sau aranjamente de cumpărare extinse care să faciliteze obținerea activelor din proprietatea statului de către cetățenii unguri.

Unul dintre cele mai importante este și "împrumutul - E" care facilitează o taxă de scont preferențială la Banca Națională a Ungariei pentru creditele oferite prin intermediul băncilor comerciale cetățenilor unguri pentru cumpărarea proprietăților deținute de stat. Deși, în scurt timp, acest împrumut a devenit tipul preferențial de credit, doar aproximativ 10 miliarde forinți au fost alocate acestui tip de împrumut, iar băncile comerciale au fost criticate pentru atitudinea refractară față de extinderea acestui gen de împrumut și pentru exigențele impuse clienților.

Angajații întreprinderilor aflate în proprietatea de stat, eu o vechime mai mare de 6 luni, pot participa la cumpărarea propriei întreprinderi prin programul fondului proprietății pentru salariați (ESOP). Acest program poate fi inițiat dacă 25% din forța de muncă angajată participă la cumpărare, în aceste condiții beneficiind de "împrumutul - E". Atunci când o companie este oferită spre vânzare, ESOP poate organiza o licitație și, în cazul unor oferte similare, SPA va da câștig de cauză salariaților întreprinderii. Guvernul a luat în considerare și posibilitatea dezvoltării unui program "Management Buy-Out" (MBO). În vara anului 1992 s-a acordat o facilitate în vederea impulsiei extinderii cumpărărilor de firme prin introducerea unor contracte de privatizare, care se aplică companiilor a căror valoare totală a activelor este mai mică de un miliard forinți, iar oferta lor nu a fost solicitată. În perioada de închiriere stipulată în contract, investitorul plătește SPA o taxă și conduce activitatea întreprinderii, avânți în același timp și posibilitatea de a opta pentru cumpărarea întreprinderii. Deși este numit un revizor contabil din afara firmei, care să supravegheze ca valoarea totală a activelor firmei să nu scadă sub cea înscrisă în contract, acest deziderat adesea nu este realizat datorită dificultăților cauzate de fluiditatea conjunkturală a economiei în tranziție.

Pe parcursul ultimului an, guvernul ungar a analizat mai multe propuneri în vederea creșterii accesului la credite pentru cetățenii unguri care doresc să cumpere active aparținând întreprinderilor de stat, discuțiile fiind influențate și de insuccesele înregistrate de activitatea sistemului financiar și de sectorul, băncilor comerciale, referitoare la îmbunătățirea accesului la credit a sectorului privat. S-a dorit înființarea unei forme de credit ușor accesibil unei categorii cât mai largi de cetățeni unguri care să nu depindă de intermedierea băncilor comerciale în procesul de cumpărare a activelor de stat sau acțiunilor.

Deși detaliile nu erau încă finalizate, guvernul a decis crearea unei facilități de investiții pentru privatizare (PIF) de 100 000 forinți de persoană care va putea fi plătit oricărui cetățean rezident în Ungaria, având o vârstă mai mare de 18 ani. Această sumă poate fi utilizată pentru cumpărarea de acțiuni la companiile selectate. După utilizare, PIF creează un pasiv corespunzător la investitor către guvern care va fi plătit în rate egale anuale timp de mai mulți ani, fiind în același timp posibilă și plata prealabilă. Varanturile compensatoare pot fi utilizate la efectuarea plăților încadrate în aceste facilități. Nu se percepe dobândă. Investitorul care va cumpăra acțiuni prin PIF va dispune de drepturile de vot date de posesia acțiunilor și va beneficia de dividende. Totuși aceste acțiuni nu vor fi transferabile sau vandabile până nu vor fi achitate integral.

PIF a fost constituit cu scopul de a suplini și nu de a înlocui metodele existente de privatizare. Suma maximă acordată unui proiect individual este de aproximativ 250 USD, limitând accesul investitorilor individuali la dobânzile de portofoliu.

Astfel, facilitățile acordate sunt considerate un mijloc de încurajare a răspândirii titlurilor de proprietate și dezvoltare a piețelor valorilor mobiliare în Ungaria, constituind obiective principale ale politicilor economice.

Cu toate acestea, PIF nu reprezintă un program de privatizare în masă menit să diminueze ponderea proprietății de stat și, din această cauză, încă persistă nevoia accelerării în aplicarea metodelor existente de privatizare, capabilă să înfăptuiască o tranziție mai rapidă la o economie cu un sector privat dominant.

2.2. Concluzii

Privatizarea în Ungaria a cunoscut majoritatea problemelor caracteristice economiilor în tranziție.

Adesea, Agenția Proprietății de Stat a fost criticată pentru indecizie și modificări ale strategiei, pentru încetinirea ofertei de active la vânzare și utilizarea unor tehnici netransparente. Numeroase critici au acuzat SPA că a cerut prețuri prea ridicate sau că a acceptat prețuri prea scăzute și că vânzarea activelor a fost de multe ori favorizată vizibil de interese politice.

Deși a avut un ritm mai lent, privatizarea din Ungaria a obținut succese remarcabile cu unele întreprinderi care au fost vândute, realizând două importante deziderate pe care le-a urmărit, și anume: identificarea unor proprietari reali, capabili să-și asume riscuri și ruperea legăturilor acestor forme cu tutela statului, situație caracteristică majorității întreprinderilor industriale din economiile în tranziție. Deși în prezent s-au adoptat metode transfer mai rapid al activelor către sectorul privat, nu există o garanție că aceste scheme de privatizare sunt viabile și în alte economii.

3. Dezvoltarea sectorului privat în industrie

Opțiunile guvernelor ungare pentru menținerea unui standard ridicat de viață al cetățenilor s-au concretizat în adoptarea strategiilor de atragere a capitalului străin din vest (prin împrumuturi sau investiții directe) și prin experimentele care au urmărit creșterea producției ca urmare a reformei parțiale a sistemului de planificare centralizat în Ungaria, orientarea spre mecanismele economiei de piață a început încă din 1968, când a fost adoptat Noul Mecanism Economic, conceput să asigure utilizarea parțială a pârghiilor financiare și economice în reglarea economiei. El a făcut posibilă eliminarea sistemului de directive și comandă de la centru și alocare centralizată a resurselor. Sistemul de prețuri a devenit flexibil și corelat cu ratele de schimb. S-a pus un accent tot mai hotărât pe criteriile de profitabilitate și preferințele consumatorilor.

Criza petrolieră de la începutul anilor 1970 a afectat profund relațiile comerciale. Deși s-au făcut mari eforturi pentru compensarea acestei situații, incluzând devalorizarea monedei naționale și stimularea exportului, totuși în următorii 10 ani, valoarea importurilor a depășit-o pe cea a exporturilor. Din anul 1978 s-a apelat la împrumuturi din Occident. Această experiență de conectare parțială la principiile economiei de piață a fost repede îngrădită în momentul apariției unor diferențe tot mai mari între întreprinderile profitabile și cele nerentabile, opoziția față de reformă manifestându-se tot mai pregnant. S-a revenit la controlul centralizat, deși parametrii macroeconomici erau în declin.

Între anii 1980-1988, economia a înregistrat o creștere doar de 1-2% pe an. S-a menținut un grad ridicat de angajare a forței de muncă însă nivelul mediu al inflației a atins un procent mai mare, de 7% pe an. Investițiile interne au stagnat. Menținerea lichidității internaționale a devenit prima prioritate ca urmare a scumpirii și dificultății tot mai mari în obținerea creditelor. Surplusurile valutare erau necesare pentru plata datoriilor contractate în vederea acoperirii deficitelor mari din anii 1986, 1987. Din 1988, datoria a crescut la 80% din GDP, ajungând ca la sfârșitul anului 1989, Ungaria să se confrunte cu cea mai severă criză de lichiditate valutară cunoscută din 1982 până în acel an. Salariile reale au înregistrat un declin însemnat, iar inflația a ajuns aproape la 20%.

Guvernul ales în mod democratic în 1990 a inițiat, un set de reforme orientate ferm spre realizarea unei economii de piață cu preponderența proprietății private și integrarea economică cu Europa de Vest. A fost sprijinită privatizarea unităților productive printr vânzarea activelor și s-au adoptat noi legi și reglementări care să faciliteze formarea și dezvoltarea sectorului privat.

Măsurile adoptate includeau: reducerea cheltuielilor și creșterea taxelor în vederea reducerii deficitului bugetar, o politică monetară restrictivă, devalorizarea forintului, restricții administrative pentru călătoriile în străinătate a turiștilor unguri și acordarea unor facilități de încurajare a reorientării exportului de la est către vest.

În septembrie 1991, liberalizarea economiei era în plin proces. Aproape 90% din prețurile producătorilor și cele de consum fluctuau liber, nemaifiind supuse controlului guvernamental. Comerțul exterior a fost liberalizat și moneda națională trecută la o convertibilitate parțială. Parțial a fost liberalizată și stabilirea ratelor dobânzii, dar competiția între băncile proprietate de stat era minimă. Au fost puse bazele unei burse valutare și de schimb a hârtiilor de valoare. Au fost abolite multe din restricțiile referitoare la utilizarea forței de muncă și s-a liberalizat sistemul de acordare și determinare a salariilor.

În 1991, recesiunea economică s-a adâncit. Comerțul sub patronajul CMEA s-a desființat, GDP a scăzut cu 9,8% în 1991, consumul privat și investițiile reale de fonduri fixe reducându-se cu 8-9% și respectiv 8-10% în acest an. Producția industrială s-a diminuat cu mai mult de 20%, afectând în special ramurile manufacturiere: industria construcțiilor de mașini cu 34%, industria ușoară cu 24%, metalurgia cu 31%, iar construcțiile cu 32%. Rata șomajului a atins un procentaj de 8%, iar rata inflației 35%. Privatizarea întreprinderilor de stat concepută ca privatizare "spontană" și practică pe cale largă în anul 1989 și prima jumătate a anului 1990, a fost stopată și supusă unei supravegheri centralizate, fiind coordonată de o instituție nou înființată în acest scop: Agenția Proprietății de Stat.

După aproape 20 de ani de reprimare, în 1968 au început să reapară întreprinderile private în urma adoptării Noului Mecanism Economic. În mare parte, reformele inițiate în 1968 au eșuat în atingerea scopului propus și anume stimularea îmbunătățirii eficienței și profitabilității întreprinderilor din sectorul de stat, dar o parte din măsurile luate au fost absolut necesare în vederea pregătirii etapei următoare începute în 1982, caracterizate prin apariția întreprinderilor private. În primul rând, economia rurală privată a înregistrat o creștere importantă a producției, când agricultorii individuali au fost încurajați să-și vândă produsele obținute în gospodăriile lor direct consumatorilor sau prin intermediul cooperativelor agricole. Din 1972, aproximativ jumătate din cetățenii unguri erau angajați, unii în timpul liber, la ferme cu terenuri aflate în proprietate particulară, contribuind cu o treime la producția agricolă totală. O altă măsură importantă a fost acordarea dreptului lucrătorilor din întreprinderile de stat și pensionarilor să lucreze în mici întreprinderi particulare în timpul lor liber, în al treilea rând, atitudinea liberală care a dominat perioada dintre anii 1968-1972 a permis apariția și dezvoltarea unor activități private cu caracter ilegal sau semilegal care au funcționat și s-au extins în timp, această latură a

sectorului particular supraviețuind până în anii '80 când activitatea firmelor particulare a fost liberalizată complet.

Reformele din 1982, inițiate în contextul unui dezechilibru economic profund au marcat opțiunea definitivă pentru dezvoltarea sectorului privat în Ungaria. Guvernul a legalizat noi forme de întreprinderi semi-private, similare gospodăriilor agricole cu terenuri particulare, dar adaptate producției industriale. Obiectivele urmărite de guvern prin aceste reforme erau: mobilizarea investițiilor private, reducerea lipsei de bunuri de consum, menținerea unui standard adecvat de viață pentru lucrătorii angajați în sectorul de stat, în momentul când se înregistra deja o stagnare a salariului real. Dintre numeroasele forme de întreprinderi private și semi-private legalizate în 1982, patru tipuri sunt considerate a fi precursorii sectorului industrial ungar din prezent:

1) Asociațiile lucrative, formate din grupuri care nu depășesc un număr de 30 de angajați calificați, lucrând pe bază de subcontract, prestând diferite activități productive și de servicii, utilizând echipamentul. Întreprinderii, după orele de lucru. Această formă întărea loialitatea muncitorilor, contribuia la diminuarea crizei economice și mărea eficiența activității întreprinderii de stat gazdă. În 1982, numărul lucrătorilor angajați în acest tip de activitate era de 29 000, ajungând în 1986 la 268 000.

2) Societățile de afaceri erau, de asemenea, limitate la un număr de 30 de membri care aveau obligația să participe direct la activitățile productive și să contribuie la capitalul inițial. Aceste societăți își vindeau produsele și serviciile întreprinderilor gazdă, dar și altor întreprinderi. Din datele statistice reiese că în 1982 existau 2 336 de societăți cu 11 914 angajați, ajungând în 1988 la 10 889 cu 72 199 de membri. Taxele plătite erau mici, dar limitarea numărului de angajați a determinat ca multe din aceste mici firme să se asocieze în mici cooperative productive.

3) Micile cooperative, care își desfășoară aproape în întregime activitatea pe baza principiilor economiei private (spre deosebire de marile cooperative care funcționau ca întreprinderi de stat), puteau fi formate dintr-un număr de maximum 100 de membri, proveniți de la marile cooperative lucrative neagricole, sau din minimum 15 indivizi care aveau obligația să facă o investiție de capital la început, egală cu valoarea salariului pe o lună ai fiecăruia. În 1982, existau 145 mici cooperative, numărul lor crescând până în 1988 la 2 847, dintre care 83% aveau un număr mai mic de 100 de angajați.

4) În 1982, restricțiile legate de producția industrială pentru cooperativele agricole au fost ridicate și acest gen de unități industriale au proliferat. Ele au venit în întâmpinarea nevoilor cooperativelor agricole de bunuri industriale având în același timp și posibilitatea să-și vândă produsele pe piața liberă.

La 1 ianuarie 1989 a fost adoptată legea societăților economice care stabilea condițiile impuse înființării și funcționării companiilor comerciale în

Ungaria. Aceasta, împreună cu legea transformării, din mai 1989, reglementau modalitățile de înființare a noilor companii atât autohtone cât și străine și transformarea sau corporatizarea diferitelor tipuri de companii, incluzând atât întreprinderile proprietate de stat cât și formele legiferate în 1982.

Legea societăților specifică că întreprinderile cu răspundere limitată pot fi înființate de una sau mai multe persoane. Capitalul inițial minim trebuie să fie de un milion forinți, bani lichizi sau în natură. Procedurile de înregistrare includ planul paragrafelor de asociere care trebuie semnate de toți membrii fondatori, o împuternicire și o legalizare la notariat, după care urmează înregistrarea firmei la Curtea de Registru și asumarea personalității juridice când se înscrie și în Registrul Comercial, din acest moment având dreptul să dispună de capitalul inițial depus în bancă și să-și înceapă activitatea.

În urma acestui lung proces de adaptare, întreprinderile ungare au fost clasificate în trei categorii:

1) Sectorul socializat, care înglobează cu precădere întreprinderile aflate în proprietatea statului și cooperativele, structurate în două tipuri: cooperativele mari, care funcționează pe criterii similare întreprinderilor de stat, și micile cooperative, care funcționează ca entități private, exceptând indivizibilitatea capitalului lor.

2) Entitățile înregistrate legal, autorizate de legea societăților din 1989, incluzând întreprinderile cu răspundere limitată și societățile pe acțiuni. Această categorie cuprinde firmele autohtone și străine și societățile mixte. Dintre acestea, societățile pe acțiuni sunt cele în care predomină proprietatea de stai, iar majoritatea întreprinderilor cu răspundere limitată (autohtone și societăți mixte) sunt societăți private.

3) Entitățile nelegalizate cuprind proprietarii individuali (și patron și angajat) și formele de întreprinderi legalizate în 1982, asociațiile lucrative, societățile de afaceri și alte forme de asociații.

Creșterea înregistrată de economia ungară se datorează în mod cert activității firmelor comerciale și societăților mixte, primele crescând în permanență din 1989 (tabelul nr. 3), ajungând de la 5 000, la sfârșitul anului 1989, la peste 40 000 în 1991, ele caracterizându-se prin ponderea majoritară a proprietății private față de cea de stat. Numărul societăților mixte a ajuns de la 1350, în 1989, la 11335 în 1991. Întreprinderile nelegalizate, în special ale proprietarilor individuali, aproape s-au dublat ajungând de la 186 291, în 1989, la 300 000 în 1991. Numărul unităților productive din sectorul socializat a rămas relativ constant din 1989, situație care ascunde un proces intern de destrămare a întreprinderilor de stat. Sectorul cooperatist a rămas constant, la aproximativ 7 000 de unități, dintre care 4 000 sunt mari cooperative aflate sub controlul statului și 3 000, mici cooperative aflate în proprietate particulară.

Firmele de comerț au cunoscut evoluția cea mai dinamică, ajungând să reprezinte 39% în 1991 față de numai 28% în 1989. Deși creșterea în industrie a fost semnificativă, de la 2 000 de unități, în 1989, la 9 500 în 1991, ponderea firmelor din industrie a scăzut de la 38% la 22% până la finele anului 1991. O clasificare a celor 9 500 de întreprinderi cu răspundere limitată și societăți pe acțiuni a reliefat existența a patru categorii de activități: electromecanică (49%), utilaje și instalații (22%), industrie ușoară (18%), industrie alimentară (10%). Cea mai înaltă rată de creștere s-a înregistrat în industria alimentară și ușoară, cu o creștere semnificativă în sfera activității materialelor de construcții și instrumentelor de precizie.

Cea mai mare creștere a micilor firme particulare, cu unul sau doi membri, care suni și patroni și angajați, a avut loc în industrie. În activitatea de comerț, numărul acestor firme a crescut cu 70% între 1989 și 1991 (de la 44 000 unități la 75 000) o rată mult redusă față de cea similară înregistrată în Polonia, de 750% (de la 72 000 unități, în 1989, la 550 000 în 1991).

Acest ritm lent de creștere a numărului micilor firme de comerț este o reflectare directă a politicii ungare de limitare a accesului acestora la schimbările valutare și a introducerii mai lente a privatizării în sfera comerțului cu amănuntul.

După 1989, investițiile străine în Ungaria au crescut semnificativ. În 1991 erau deja înregistrate peste 5 000 de noi societăți mixte cu un aport valutar pentru economia ungară de aproape un miliard dolari.

Investitorii principali erau din Austria (24%), America (23%) și Germania (14%). Mai mult de jumătate din societățile mixte înființate în 1991 aveau 50% din capital aparținând investitorilor străini, iar cele cu capital străin 100% au crescut de la 244 de firme, în 1990, la 750 până la jumătatea anului 1991. După valoarea capitalului investit, principalele domenii de activitate cuprindeau: producția de aparatură electrotehnică (46%), serviciile (19%) și industria alimentară (32%).

Activitatea de privatizare a întreprinderilor de stat s-a diminuat mult în 1991. Protestele publice împotriva privatizării "spontane" (aplicate în 1989 și 1990) au devenit tot mai virulente, demascând faptele conducătorilor întreprinderilor de stat, care transferau activele acestora în proprietatea firmelor lor particulare. Ca urmare, s-a centralizat urmărirea procesului de privatizare prin înființarea Agenției Proprietății de Stat (SPA) menite să supravegheze transferul activelor din proprietatea de stat către cea particulară. De atunci, rezultatele obținute au fost tot mai slabe *dosi* s-a pus la dispoziție o varietate largă de posibilități prin care firmele pot fi privatizate. Majoritatea sectorului industrial a rămas în proprietatea statului, deși este limpede că în interior are loc o perimare și degradare tot mai accentuată. O dinamică foarte lentă se constată și în domeniul comerțului de stat cu amănuntul unde doar un procent redus din acest sector a fost supus privatizării.

3.1. Cauze ale încetirii procesului de privatizare

Dintre problemele întâmpinate de antreprenori în activitățile lor, două se evidențiază constant, și anume: finanțarea necorespunzătoare și cererea de producție scăzută. Problemele financiare au reprezentat dificultatea principală pentru 54% din antreprenori și se refereau la: lipsa creditelor bancare disponibile pentru investiții și capitalul productiv (20%), diminuarea cererii pentru produsele lor (19%), plățile restante din partea întreprinderilor de stat pentru produsele livrate (14%), practicarea unor rate ale dobânzii ridicate de către bănci pentru creditele acordate (12%), întâmpinarea unor dificultăți în negocierile cu băncile (8%).

a) accesul la credite

Unul din cinci antreprenori din Ungaria considera că singura mare problemă pentru desfășurarea activității sale este lipsa accesului la credite. Mai precis, 16% din ei afirmă că nu au nici un fel de acces la împrumuturi pentru capitalul productiv și 4% nu au acces la credite pentru investiții.

Mulți antreprenori trec adesea de la producție la subcontractarea activității firmei, abandonând temporar propria producție pentru o terță persoană, atunci când nu au fonduri să-și finanțeze procurarea de materii prime sau când cererea este redusă. De exemplu, o întreprindere de textile își subcontractează periodic producția unui producător de echipament sportiv din bumbac care li asigură fibrele de bumbac și posibilitatea de a-și menține lucrătorii angajați, obținând și un mic profit.

Mulți întreprinzători își mențin activitatea productivă, dar subcontractează o parte din producția firmei unor mici producători individuali, care posedă de obicei utilajele de lucru în gospodăriile proprii. Din această formă de producție întreprinzătorii obțin un profit mediu și economisesc capital de investiții prin scutirea de taxe (acest tip de muncă la domiciliu este scutit de taxe de producție).

În unele cazuri, antreprenorii atrag în activitățile lor parteneri străini care vin cu surse financiare, adesea sub forma unor noi echipamente și utilaje pe care firma le cumpără sau le închiriază. Un exemplu tipic îl constituie un producător de mase plastice care a vândut 20% din firma sa unui investitor australian, în 1990, pentru a-și dezvolta capitalul productiv și a beneficia de scutirile de taxe aprobate doar în cazul societăților mixte. Într-o altă situație, o firmă producătoare de articole de îmbrăcăminte sanitară a beneficiat de pe urma legăturii cu un partener străin care i-a oferit un împrumut să-și plătească chiria clădirilor, să cumpere mașini de cusut noi de fabricație japoneză și să plătească în avans comenzile până la redresarea fluxului financiar.

Adesea, întreprinzătorii compensau lipsa de capital pentru investiții practicând pe scară largă închirierea echipamentelor și facilităților de producție. Aproximativ 65% dintre aceștia își închiriau clădirile și mulți dintre ei închiriau

echipamentul productiv de la firmele de stat, de la cooperative sau parteneri străini. În unele cazuri, închirierile de la firmele de stat reprezentau doar măsuri temporare, până erau aprobate vânzările de către Agenția Proprietății de Stat.

Pe lângă acestea s-au mai observat și alte strategii adoptate, firmele implicându-se în aranjamente tip barter în relațiile cu beneficiarii. De exemplu, o firmă de exploatare forestieră a aranjat cu o întreprindere de mobilă care avea plăți restante față de întreprinderea de exploatare, să achite aceste plăți prin furnizarea de mobilă.

b) problemele cererii

Analiza activității antreprenorilor afectați în principal de cererea de producție scăzută a scos în evidență patru caracteristici comune:

- sunt în majoritate firme înființate înainte de 1989, societăți de afaceri și anexe industriale ale cooperativelor agricole;
- se bazează pe legături cu firme de stat care reprezintă beneficiarii principali;
- se manifestă o lipsă de cerere în special în ramura constructoare de mașini și metalurgică;
- 35% din întreprinzătorii afectați de cererea de producție scăzută se află în orașele mai mici și comune, 15% în marile centre urbane și 12% în zonele rurale.

O mare parte din firmele care și-au început activitatea după anul 1980 ca întreprinderi semi-private în interiorul sau sub patronajul sectorului de stat s-au confruntat cu probleme ale cererii, ca urmare a falimentului sau restructurării armelor beneficiare din sectorul de stat. Majoritatea produceau componente pentru ramura construcțiilor de mașini, industria maselor plastice și metalurgie. Problemele cele mai acute ale cererii le-au resimțit antreprenorii din marile orașe, comparativ cu cei din orașele de provincie și zonele rurale unde există mai puține întreprinderi de stat, oportunități mai sigure și o piață mai stabilă.

Spre deosebire de întreprinzătorii polonezi care trebuiau să facă, față reducerii datorate unei invazii de importuri, acest aspect era de importanță minoră pentru antreprenorii unguri, comenzile diminuându-se datorită încetării activității firmelor beneficiare și unui număr sporit de concurenți. Această situație s-a datorat în principal limitării accesului la schimbul valutar pentru comercianții individuali, ritmului lent de privatizare a sectorului comerțului cu amănuntul și inabilității de a răspunde preferințelor consumatorilor a întreprinderilor de comerț de stat, care continuă să domine activitatea de comerț exterior din Ungaria.

c) plățile resimțite ale întreprinderilor de stat

Similar situației din Polonia, Cehia și Slovacia, și în Ungaria plata cu întârziere sau neplata produselor primite de întreprinderile de stat a creat

numeroase probleme capitalului circulant al întreprinzătorilor particulari, 14% din eșantionul studiat afirmând 'că aceasta este singura lor dificultate mai mare. Practic, toate firmele ale căror clienți principali erau întreprinderi de stat se confruntau cu dificultăți create de neplata la termen pentru bunurile livrate. În această situație, unii întreprinzători erau capabili să-și asigure capitalul circulant necesar utilizând relațiile și legăturile personale pentru a-și asigura materiile prime pe credit. Dar majoritatea nu dispuneau de asemenea relații personale, astfel că erau obligați să plătească cu bani lichizi pentru aprovizionarea cu materii prime și să crediteze firmele de stat cu încă 90-120 de zile. Mulți dintre ei au dat în judecată întreprinderile de parte din întreprinzători ajungeau în stare de faliment. O vină însemnată i s-a adus și guvernului care a permis asemenea abuzuri și nu a asigurat un mecanism eficient de recuperare a datoriilor, mai ales că rata inflației de 30% reducea efectiv prețul de cumpărare cu 15% când plățile se efectuau cu o întârziere de șase luni.

d) dobânzile ridicate

A patra mare problemă ridicată de 12% din antreprenorii intervievați se referea la ratele înalte ale dobânzii. Practicarea unor dobânzi nerealiste avea mai multe cauze. Acestea se bazau, în primul rând, pe expectațiile privitoare la evoluția inflației, preconizându-se pentru viitor o creștere a ratei inflației. În al doilea rând, oficialitățile bancare erau foarte rezervate în acordarea de împrumuturi societăților mixte mici și medii a căror activitate presupunea un risc ridicat. În al treilea rând, acordarea de împrumuturi firmelor particulare era o practică nouă pentru băncile ungare, acestea având o reacție lentă de acceptare a noilor clienți.

Antreprenorii consideră că dobânzile ridicate practicate de bănci sunt o formă de exploatare a *muncii* lor. Acordarea unor împrumuturi cu dobânzi scăzute este posibilă doar pentru cei care angajează personal dintre cei aflați în șomaj, inițiază activități în regiunile subdezvoltate economic pentru cei care, fiind șomeri, doresc să înceapă o afacere, aceste facilități fiind valabile numai în condițiile în care cererile de împrumut nu depășesc anumite plafoane. Acest sistem a atras bancherilor acuzația că acordă prietenilor și cunoștințelor împrumuturi mai ieftine decât cele facilitate publicului în general.

e) dificultăți în negocierile cu băncile

Un alt neajuns pus în discuție de 8% din cei intervievați se referea la dificultățile întâmpinate în relațiile cu băncile. Printre acestea se numărau piedicile întâmpinate în derularea mai rapidă a diferitelor operațiuni bancare, dar mai ales cerințele colaterale impuse pentru acordarea de credite ce puteau fi satisfăcute de posibilități și capital suficient.

Procedura de obținere a împrumuturilor de la bănci presupune un șir lung de negocieri și prezentarea de garanții din partea clientului.

Din această cauză o mare parte din întreprinzători sunt nevoiți să angajeze juriști care să pregătească un plan de negociere a împrumutului, adesea onorariul lor ridicându-se la 3- 5% din suma împrumutată. Împrumutul acordat este limitat la de trei ori valoarea capitalului inițial al firmei. Mulți antreprenori și-au început activitatea cu minimul de capital cerut, adică un milion forinți, astfel încât împrumutul maxim acordat era în valoare de trei milioane forinți. Deși, de exemplu, un întreprinzător avea un capital circulant de 200 milioane forinți, el putea beneficia de un împrumut de doar trei milioane forinți. Numeroase sesizări reclamau și faptul că băncile impun prezentarea cererii de împrumut cu 18 luni înainte de acordarea lui.

Existența unor programe diferite de acordare a creditelor, unele cu dobânzi preferențiale și avantaje speciale, au generat discordii și neînțelegeri, ajungându-se adesea la pierderi în loc de beneficii. Bancherii, mai ales cei din afara Budapestei, erau slab informați despre posibilitățile de opțiuni existente, fiind incapabili să ofere consultanță întreprinzătorilor care citiseră despre programele de credite și veneau la băncile lor pentru informații cu privire la condițiile de acordare a acestor credite.

Numeroși clienți reclamau existența unui sistem de servicii financiare deficitar. Mai mult de 60% din cei chestionați s-au declarat nemulțumiți de serviciile, acordate de bănci, intenționând să apeleze la o bancă din vest, când va fi posibil. Nemulțumirile se refereau și la timpul îndelungat necesar tranzacțiilor și transferurilor de fonduri interne și externe, la procedurile lente de obținere a valutei pentru achiziționarea de importuri, incompetența funcționarilor în legătură cu activitățile sectorului particular și cererea, în unele cazuri, a unei plăți pentru efectuarea operațiunilor de acordare a creditului, lipsa păstrării confidențialității etc.

3.2. Mediul de afaceri. Aspecte favorabile și nefavorabile

a) Aspecte favorabile

1) Piața forței de muncă

În Ungaria, opinia publică înclină să acorde o încredere mai mare sectorului privat în privința oportunității și securității locurilor de muncă față de cel de stat care se află într-un proces de descompunere. Competiția liberă pentru ocuparea locurilor de muncă se impune tot mai mult.

Mulți întreprinzători se confruntă cu probleme legate de specializarea limitată a muncitorilor, dar consideră că această forță de muncă este totuși productivă și puternic motivată. O parte însemnată a managerilor și forței de muncă lucrau încă dinainte de 1989 în întreprinderi particulare în care nivelul productivității era direct legat de rezultatele financiare ale fiecărui lucrător. În al doilea rând, creșterea ratei șomajului a generat anxietate în rândul lucrătorilor, motivând adoptarea unui comportament care să le maximizeze securitatea

locurilor de muncă. Majoritatea patronilor au luat în scurt timp măsuri în scopul debarasării de lucrătorii necorespunzători din punct de vedere al disciplinei și calității muncii prestate, stabilind norme și condiții precise de lucru.

2) Starea reală a piețelor

Deși imperfect, sistemul de organizare al piețelor funcționa destul de bine, astfel încât mai bine de 90% din întreprinzători considerau că spațiul pentru piețe era disponibil aproape oriunde, deși prețurile creșteau odată cu cererea. Jumătate din antreprenori afirmă că au posibilitatea accesului la piețe, iar restul erau de părere că spațiile disponibile sunt prea scumpe. Prețurile pentru piețele din jurul Budapestei erau mult mai ridicate decât în restul țării, iar antreprenorii își distribuiau marfa în mai multe locuri pentru că nu găseau un spațiu destul de mare pentru întreaga cantitate produsă destinată desfacerii.

Dificultățile cele mai mari au apărut în procesul vânzării spațiilor aflate în proprietate de stat susținut de programul de privatizare. Mulți întreprinzători erau dispuși să încheie contracte de închiriere a spațiilor pe care doreau să le cumpere până când Oficiul Proprietății de Stat aproba vânzarea, închirierea avea, de asemenea, avantajul de a oferi spații și întreprinzătorilor ce nu dispuneau de capital lichid suficient, mai ales dacă era vorba de aranjamente de închiriere/cumpărare.

Dar cei care doreau să cumpere erau amânați fiind necesare renovări și reevaluări financiare, astfel încât întreprinzătorii nu mai puteau fi siguri că prețului stabilit inițial va mai fi același cu prețului ce se va hotărî la finalizarea vânzării. În general, antreprenorii îi suspectau pe funcționarii de la Oficiul Proprietății de Stat că primeau mită să faciliteze unele vânzări și să acorde prețuri preferențiale.

3) Infrastructura

Nu se poate afirma că infrastructura existentă în Ungaria a favorizat dezvoltarea sectorului industrial privat, dar a creat mai puține probleme comparativ cu situația existentă în celelalte țări est-europene. Deși serviciile telefonice erau slab dezvoltate, majoritatea cetățenilor dispuneau de o linie proprie de telefon, iar unii și-au instalat telefoane mobile pentru satisfacerea unor cerințe suplimentare. Starea drumurilor a permis întreprinzătorilor să folosească în condiții de eficiență infrastructura existentă. În privința clădirilor, procesul de renovare a constatat, în general, în transformarea marilor întreprinderi de stat în mai multe fabrici private de dimensiuni mult mai reduse, situație întâlnită și la o mare întreprindere de stat care avea în componența sa numeroase construcții, clădiri, și care s-a transformat în circa 20-30 de societăți cu răspundere limitată.

4) Atitudini față de întreprinderile particulare

Comparativ cu situația din Polonia, Cehia și Slovacia, atitudinea oficialităților guvernamentale din Ungaria față de firmele particulare apare mai

negativă, iar a conducătorilor întreprinderilor de stat mai pozitivă. Dintre cei intervievați, 60% considerau atitudinea guvernanților negativă, iar 34% erau de părere că oficialitățile guvernamentale au un comportament neutru sau pozitiv. În contrast, 58% considerau atitudinea conducătorilor întreprinderilor de stat neutră sau pozitivă și 42% negativă. Din punctul de vedere al populației, 50% dintre cetățeni aveau o atitudine negativă față de întreprinderile particulare și 50% erau neutri sau pozitivi.

Aceste diferențieri ar putea să își aibă cauza în trecutul istoric al întreprinderilor private din Ungaria. De ani de zile, guvernul a reprezentat un adversar, impunând reglementări care afectau la maxim interesele firmelor private. Această situație conflictuală s-a menținut, antreprenorii căutând mereu noi mijloace prin care să evite reglementările guvernamentale pe care le considerau nedrepte. Pe de altă parte, relațiile dintre conducătorii întreprinderilor de stat și numeroși întreprinzători particulari au fost, de cele mai multe ori, de cooperare și ca urmare a faptului că multe firme private s-au dezvoltat din cadrul întreprinderilor de stat, existând un grad ridicat de interdependență între sectoarele de stat și cei privat.

b) Aspecte nefavorabile:

1) Piețele de aprovizionare și desfacere

41% din antreprenori se confruntau cu probleme legate de obținerea materiilor prime și produse intermediare necesare producției. Cei care se aprovizionau de la întreprinderile de stat puteau obține prețuri mai ieftine, dar și aceste relații prezentau inconveniente. În primul rând, unii dintre furnizorii de stat se aflau în plin proces de privatizare/restructurare, producția lor fiind instabilă, reprezentând garanția respectării angajamentelor prevăzute în contracte, în al doilea rând, structura veche de producție a întreprinderilor de stat nu corespundea nevoilor producătorilor particulari cu o producție mai mică ca volum și o livrare rapidă, întreprinzătorii întâmpinau dificultăți deoarece multe întreprinderi de stat impuneau limite minime pentru comenzi, precum și depunerea lor cu mult timp înaintea livrării. Un alt inconvenient era faptul că firmele private aveau o producție cu un înalt grad de diferențiere a produselor, necesitând o aprovizionare variată sortimentală care, în mod normal, nu era posibilă pentru marile firme de stat care produceau același tip de bunuri fără a se adapta rapid cerințelor pieței.

Întreprinzătorii care se aprovizionau cu produse de import, le obțineau din două surse principale: de la parteneri străini, prin angajamente contractuale, sau prin intermediul firmelor de comerț ale statului.

Absența notabilă a firmelor particulare de import/export denotă slaba dezvoltare a piețelor de vânzare cu amănuntul datorată, în parte, lentei privatizări a sectorului de desfacere a bunurilor cu amănuntul și restricțiilor

accesului la valută a comercianților individuali. De asemenea, firmele de comerț de stat împiedică desfășurarea normală a activității întreprinzătorilor particulari, nesatisfăcându-le cererile, legăturile lor principale rămânând cele cu întreprinderile de stat care depun comenzi foarte mari. Antreprenorii nu reușesc în aceste condiții să-și asigure comenzile mai mici ca volum și mai diferențiate de care au nevoie, în plus fiind obligați să le depună cu mult timp înaintea livrării. Firmele de comerț, mai puțin sensibile la cerințele pieței, nu au în stocacele feluri de materiale și semifabricate necesare fabricării unor produse competitive.

Referitor la comercializarea producției, întreprinzătorii au dificultăți în găsirea unei piețe suficiente pentru desfacerea producției lor, din cauza sectorului comercial slab dezvoltat și competitiv. Mulți dintre ei, mai ales firmele mici, apelează la întreprinderile de comerț de stat pentru distribuția producției, dar acestea îi refuză adesea, având marfă în stoc de la firmele de stat și provenită din import, în intenția de a obține profituri ridicate. Distribuția prin rețeaua comerțului cu amănuntul este mult îngreunată, comercianții având încheiate contracte prin care se obligă să cumpere marfa de la debitorii de stat, refuzând cererile întreprinzătorilor particulari.

În concluzie, intrarea pe piața ungară depinde nu numai de realizarea unui produs superior la un preț scăzut, dar și de identificarea sau dezvoltarea unei rețele de desfacere cu amănuntul.

2) Politici și reglementări

Deși guvernul ungar a înregistrat multe succese în liberalizarea legilor și politicilor care afectează firmele private, au rămas totuși numeroase probleme nerezolvate. Dintre acestea, trei sunt reclamate cu precădere de întreprinzători: a) cererea unui număr ridicat de licențe și premise precum și timpul și efortul necesar obținerii lor; b) ratele ridicate ale dobânzilor; c) ritmul lent de aplicare a politicilor de privatizare.

3) Sistemul informațional neoficial .

Majoritatea întreprinzătorilor se confruntă cu un sistem de relații neoficiale, de legături personale care guvernează funcționarea majorității piețelor existente. Pentru unii, existența în continuare a acestui sistem este foarte avantajoasă. Exploatarea acestui sistem de relații permite vechilor asociații **lucrative**, micilor cooperative și întreprinderilor de mecanizare a agriculturii înființate în trecut, să-și mențină producția și să se dezvolte în condițiile noului tip de economie promovat. Dar pentru noii sosiți ei reprezintă o barieră. Mulți reclamă numeroasele dificultăți pe care le întâmpină în cooperarea cu partenerii economici și financiari din lipsa unor relații și a imperfecțiunii crescute manifestate în funcționarea pieței, unde canalele oficiale de informare sunt ineficiente.

Deși s-au făcut numeroase încercări de promovare a privatizării, doar câteva întreprinderi industriale au trecut în proprietatea particulară, iar privatizarea la scară mică, incluzând sectorul comerțului cu amănuntul se realizează foarte lent. Acest lucru a influențat considerabil mediul economic intern, având efecte negative asupra producției. Multe întreprinderi de stat care erau beneficiarii principali pentru întreprinzători cu diferite domenii de activitate s-au confruntat cu un declin brusc al producției ajungând adesea în stare de faliment. Întreprinzătorii care nu își asiguraseră un export stabil al producției pe piețele externe ajungeau în situații similare cu beneficiarii de care depindeau. Totuși și în viitor economia ungară va fi de tip **mixt**, în care proprietatea de stat va avea o pondere însemnată. Dar amânarea privatizării marilor întreprinderi de stat incluse în acest proiect va amâna finalizarea transformărilor în firmele multor producători particulari care depind de beneficiarii de stat. Șansele supraviețuirii lor depind de viteza procesului de privatizare care să le permită o evaluare eficientă a noilor semnale și reorientarea producției în funcție de cerințe. Deocamdată, mulți antreprenori se află în relații incerte, cu beneficiarii de stat, **nedisponând de** semnalele clare pe baza cărora să-și orienteze deciziile.

Dificultățile legate de accesul întreprinzătorilor la echipamentul de producție și spațiul fizic necesar desfășurării activității productive au fost diminuate prin stabilirea unor aranjamente de închiriere între antreprenori și **firma** de stat.

Răspândirea acestei forme de închiriere, deși reprezintă o soluție de moment, permițând întreprinzătorilor să pornească o afacere fără să dispună de un capital inițial substanțial, în perspectivă întreprinzătorii vor trebui să-și formeze un capital de bază și să fie stimulați în utilizarea activelor de la firmele de stat în scopuri productive.

Ungaria se confruntă cu o dezvoltare slabă a piețelor, în parte și ca urmare a ritmului lent în care se desfășoară mica privatizare, mai ales a sectorului de comerț cu amănuntul. Agenții particulari au mari probleme cu asigurarea aprovizionării cu resurse necesare producției în cantitățile, calitatea și la termenele la care au nevoie, fiind stânjeniți și în desfacerea producției de numărul redus de opțiuni posibile în vederea desfacerii mărfurilor altor beneficiari decât sectorul de stat. O pondere însemnată a comerțului interior se desfășoară prin intermediul întreprinderilor de comerț de stat care nu sunt adaptate nevoilor micilor producători. În aceste condiții, o accelerare a micii privatizări va contribui cu siguranță la îmbunătățirea piețelor din sectorul industrial.

4. Privatizarea în opinia publică din Ungaria

Cei care analizează realizările economiei private în Ungaria înclină să-și concentreze atenția asupra performanțelor înregistrate de politica guvernului în acest domeniu. Au avut loc numeroase discuții controversate între coaliția de guvernământ și opoziție menite să clarifice măsura în care formele și tehnicile de privatizare alese pot accelera sau, din contră, reduce viteza de înfăptuire a procesului analizat.

Eșecul evidențiat de așa-numita privatizare, dificultățile și scandalurile apărute cu ocazia transformării întreprinderilor de stat în firme private arată, pe lângă dezavantajele tehnicilor de privatizare adoptate de către guvern, și faptul că viteza de transformare efectivă este influențată în mod considerabil și de forțe socio-economice neinstituționalizate, independente de guvern¹. Printre acestea se întâlnesc importante bariere naturale și de ordin financiar. De asemenea, viteza de înfăptuire a privatizării depinde și de opiniile susținute de diversele categorii de oameni. Aceste grupuri au înclinații diferite, păreri deosebite și interese contradictorii în legătură cu trecerea proprietății de stat în cea privată.

Analizele întreprinse pe eșantioane de 1 200 cetățeni din Ungaria au avut drept scop măsurarea ponderii grupurilor din societate care susțin sau se opun procesului de privatizare sau transferării proprietății statului în proprietatea unor străini, precum și depistarea acelor grupuri în care spiritul managerial s-a afirmat mai puternic.

La sfârșitul anului 1989, doar 1/5 dintre cei chestionați erau în favoarea dominației proprietății de stat. Ulterior, numărul lor a scăzut (tabelul nr. 4).

Privatizarea parțială este o soluție ce s-a bucurat de un real sprijin popular, dar noțiunea în sine a cunoscut interpretări contradictorii și opinii neclarificate. De aceea, nu este surprinzător că din momentul în care numele viitorului proprietar era cunoscut și modalitățile de trecere a bunurilor în proprietatea privată erau precis definite, rezultatele la care se ajungea erau altele decât cele așteptate.

De asemenea, un grup însemnat a fost cel format din cei care cred că este inadmisibil ca marile întreprinderi de stat să treacă în proprietatea particulară. Majoritatea, cam 2/3 din eșantionul investigat, s-au opus transferării marilor întreprinderi de stat investitorilor străini, numărul oponentilor crescând într-o perioadă scurtă de timp în proporție de 4-6% (tabelul nr. 5). În

¹ Laki M. 1991: "Forces putting a brake on privatization".

același timp s-a observat o proporție crescândă a celor care afirmă că fenomenele inevitabile ce însoțesc privatizarea și procesul tranziției la economia de piață (mai cu seamă efectul de creștere a inegalităților) sunt inacceptabile (tabelul nr. 6).

Grupul care se opune condiției de bază a instaurării economiei de piață - privatizarea - diferă de cel care respinge condițiile sociale aproape inevitabile ce însoțesc acest proces. Analiza componentelor principale a grupat răspunderile pe criteriile celor două grupuri.

Prima componentă (reprezentând 39%) include atitudinile cetățenilor care susțin privatizarea, în timp ce a doua componentă (13,9%) cuprinde opiniile legate de consecințele sociale ale trecerii la economia de piață. Deci în legătură cu procesul tranziției apar două tipuri de raționamente independente unul de altul; primul include atitudinile referitoare la modificarea relațiilor, de proprietate, iar al doilea acordă o atenție prioritară problemelor sociale.

Pornind de la aceste criterii, analiza generală a scos în evidență mai multe tipuri de grupuri de opinii, desprinse din eșantionul studiat.

Astfel, primul tip de raționament se referă la acei oameni (care reprezintă majoritatea relativă din eșantion) ce resping diferitele forme de privatizare, adică se opun trecerii proprietății de stat în proprietatea privată a cetățenilor unguri sau străini, dar sunt în general indiferenți la consecințele sociale. Atitudinea lor este probabil determinată atât de propaganda comunistă anticapitalistă, care se opune proprietății private, cât și de un fel de claustrare, de izolare față de străini și de țările străine. Ei au fost numiți grupul antiprivatizării. Un altul (mult mai mic decât precedentul) îi cuprinde pe aceia care nu au nici o reținere anume în legătură cu privatizarea în sine, dar se opus ideii apariției unor mari inegalități, șomajului și scoaterii salariilor de sub influența reglementărilor statului. Ei sunt social-anticapitaliști. Al treilea grup (practic în fel de important ca și primul) îi cuprinde pe cei care își afirmă antipatia față de privatizare, dar și în legătură cu consecințele ei sociale. Ei au fost numiți anticapitaliști. Al patrulea tip de raționament aparține acelor care acceptă deopotrivă atât diferitele tipuri de privatizare necesare dezvoltării unei economii de piață, cât și creșterea inegalităților ce apar concomitent cu schimbarea sistemului economiei. Acest grup va fi numit suporterii pieței.

Faptul că acest ultim grup nu reprezintă nici pe departe majoritatea în societatea ungară nu este surprinzător, acest lucru fiind evidențiat și de datele oferite de tabelele nr. 5 și 6. Ceea ce este mai semnificativ și alarmant este că numărul celor care susțin transformarea este într-o continuă scădere cu o repeziciune nebănuită. Această situație nu este evidențiată doar de părerile specialiștilor, ci reprezintă o schimbare substanțială a opiniei publice în general. Ea este prezentată în tabelul nr. 7 care cuantifică distribuția celor patru tipuri de raționament și modificarea acestora în perioada ianuarie mai 1991.

Aceste tipuri de gândire sunt determinate de grupuri de indivizi bine delimitați din punct de vedere sociologic. Pe baza datelor furnizate de analizele întreprinse au rezultat următorii factori ca fiind cei mai importanți în influențarea deciziei indivizilor de a aproba sau respinge trecerea la economia privată.

Variabila	Coefficientul de regresie
Sex	0,1424
Pregătire profesională	0,1237
Venit	0,1047
Vârstă	0,0953

Rezultă de aici că proporția susținătorilor economiei de piață este mai mare la tineri, bărbați și grupurile cu studii superioare și venituri mari. Această distribuție este prezentată în tabelele nr. 8-11.

Este evident că în societatea ungară există o majoritate favorabilă, cel puțin parțial, dezmembrării proprietății de stat în același timp, numărul celor care sprijină transformarea proprietății de stat în proprietate particulară este mic în raport cu cei care activează în marile unități existente în proprietatea statului. Această aparentă contradicție este rezolvată prin aceea că majoritatea cetățenilor cred în soluția adoptării unor noi forme de proprietate publică. În ultimii ani s-a înregistrat o creștere substanțială a numărului celor care și-au formulat opinii diferite privitoare la modul cum trebuie dizolvată proprietatea de stat, adică cine trebuie să fie noul proprietar (tabelul nr. 12).

Din analiza acestui tabel rezultă că aproximativ jumătate din populație consideră că angajații întreprinderilor de stat trebuie într-un fel sau altul să devină proprietari. De asemenea, anul din patru dintre cei intervievați sunt de acord ca angajații existenți la momentul privatizării să devină unici proprietari.

Majoritatea (69%) dintre susținătorii proprietății colective, chestionați în mai 1991 (48% din eșantionul analizat), cred că cel mai avantajos ar fi ca angajații să cumpere întreprinderea prin vânzarea de acțiuni. În opoziție, există o minoritate (24%), reprezentând 11% din eșantion, care susțin că ar fi mai bine dacă întreprinderile de stat ar trece în proprietatea angajaților în mod gratuit, liber. Acest gen de alocare a proprietății este preferat în principal de grupurile sociale cu gradul de educație cel mai scăzut (tabelul nr. 13).

Majoritatea cetățenilor unguri consideră totuși privatizarea și dizolvarea proprietății de stat un proces dezirabil. O altă parte, destul de însemnată dintre cei chestionați, se opun trecerii unei părți însemnate a proprietății de stat în cea particulară (marile întreprinderi și suprafețele mari de teren), mai ales dacă noul proprietar este străin. Motivul ar putea fi că, o parte mereu crescândă dintre cetățeni, deși reprezintă o proporție scăzută din populația țării, a fost afectată în mod direct de trecerea întreprinderilor de stat în proprietate privată. Chiar în luna mai 1991, mai mult de o treime din populația activă a țării aprecia

că trecerea întreprinderilor la care muncesc în proprietate particulară este de neconceput (tabelul nr. 14).

Lipsa de experiență în acest domeniu este unul din motivele pentru care sectorul privat legal nu este încă prea dezvoltat. De asemenea, este mică proporția celor care au părăsit locurile de muncă din întreprinderile de stat. Doar 16% din cetățenii chestionați posedau un venit obținut din alte surse decât salariile sau pensiile. Venitul în surplus provine în general din "extra" munca depusă, unul din patru obținând acest surplus prestând diferite activități tot în sectorul de stat. O altă pătrime lucrează la firme particulare, iar o treime își dobândește surplusul din munca în gospodăriile proprii sau din diverse activități cu caracter fermier.

Analiza chestionarelor a scos în evidență faptul că numărul celor intervievați și care au răspuns că nici măcar nu s-au gândit cine ar trebui să dețină proprietatea întreprinderilor a reprezentat 35% din eșantionul studiat. Totuși, acest procent arată o oarecare îmbunătățire a mediatizării problemelor privatizării față de aproximativ doi ani în urmă, când acesta reprezenta 40% (tabelul nr. 15).

S-a observat, de asemenea, că pe termen scurt proporția susținătorilor mecanismului economiei de piață și a privatizării a înregistrat o scădere semnificativă. Astfel, în prima jumătate a anului 1991, proporția acestora a scăzut de la 42% la 34% printre cei sub 30 de ani, de la 45% la 31 % printre cei cu venituri ridicate, de la 43% la 31% printre cei cu diplome obținute în învățământul superior. Totuși, suportul grupurilor în favoarea economiei de piață este încă considerabil și cu siguranță că sunt dispuși să se implice în activitatea firmelor particulare.

**Tabelul nr. 1 - Întreprinderi transformate sub controlul SPA, cumulativ,
1.04.1990 - 28.02.1993**

– miliarde forinți –

1	2
1. Transformări aprobate	
Număr	690
Valoare contabilă	734,0
Reevaluare contabilă din care:	1394,6
Autoprivatizate	
Număr	319
Valoare contabilă	32,5
Reevaluare contabilă	41,9
Prin investitori	
Număr	307
Valoare contabilă	242,0
Reevaluare contabilă	349,0
Inițiate de SPA	

1	2
Număr	64
Valoare contabilă	459,4
Reevaluare contabilă	1003,8
2. Transformări refuzate	
Număr	13
Valoare contabilă	8,6
3. Transformări în curs	
Număr	412
Valoare contabilă	219,4

Sursa: Agenția Ungară a Proprietății de Stat

Tabelul nr.2

Etapele privatizării, cumulativ, până la finele anului 1992

	Număr de companii	Miliarde forinți
1. Privatizări în care statul deține mai puțin de 49% din totalul acțiunilor	215	191,81
Privatizări în care statul deține între 49% și 100% din totalul acțiunilor	317	60,08
Companii transformate în care statul deține 100% din acțiuni	143	
2. Societăți mixte înființate de întreprinderile de stat (cu parteneri autohtoni sau străini)	172	44,82
3. Vânzări supuse Legii protecției proprietății (la valoarea contractuală) ¹⁾	453	36,80
4. Încasări din privatizări preliminare ²⁾		11,12
5. Vânzarea de acțiuni transferate SPA		1,15
6. Companii incluse în al doilea program de ofertă		4,00
TOTAL		349,78
Procentul de privatizare a proprietății de stat		17,5%

1) Cuprinde volumul vânzărilor și contribuțiile în natură

2) Includ vânzările drepturilor de concesiune

Sursa: Agenția Ungară a Proprietății de Stat

Tabelul nr.3

Numărul unităților economice pe categorii^{a)}

	1989	1990	1991	Rata creșterii (%)	
				90/89	91/90
Întreprinderi de stat	2 228	2 801	2 652	22,4	-51,3
Cooperative	7 546	7 212	7 232	-4,4	0,3
Cooperative mari ^{b)}	4 313	4 057	4 131	-6,0	1,8
Cooperative mici ^{c)}	3 233	3 155	3 101	-2,4	-1,7
Companii comerciale ^{d)}	5 091	18 336	42 211	260	130
Societăți mixte	1 349	5 693	11 335	322	99
Entități nelegalizate ^{e)}	186 291	233 984	300 000	26	28

a) Sursa: publicațiile Biroului Central Statistic

b) Funcționează în principal ca întreprinderi de stat

c) Funcționează aproape în întregime ca firme particulare

d) Cuprind societățile pe acțiuni și cele cu răspundere limitată, cu proprietate mixtă, de stat și particulară

e) Cuprind producătorii individuali și formele de întreprinderi legalizate în 1982

Tabelul nr.4

Opinii cu privire la privatizarea întreprinderilor de stat

Cel mai bine ar fi	- (%) -	
	noiembrie 1989	mai 1991
- dacă întreprinderile ar rămâne în proprietate de stat	20	16
- dacă o parte ar rămâne în proprietate de stat, iar alta n- ar mai aparține statului	56	62
- dacă proprietatea de stat a întreprinderilor ar fi complet desființată	10	12
- nu știu	13	10
TOTAL	99	100

Tabelul nr.5

Modificări ale proporției celor care resping privatizarea

- (%) -		
Nu trebuie permis	ianuarie 1991	mai 1991
- ca marile firme să treacă în proprietate particulară	36	40
- ca întreprinderile să treacă în proprietatea străinilor	43	46
- ca bunurile imobiliare importante să devină proprietate particulară	46	51
- ca bunurile imobiliare să treacă în proprietatea străinilor	60	64
- să apară mari proprietăți (averi) particulare	67	72

Tabelul nr.6

Modificări în proporția celor care resping unele fenomene caracteristice economiei de piață

- (%) -		
Nu va fi permis	ianuarie 1991	mai 1991
- ca salariile angajaților să fie stabilite de mecanismul pieței și nu de către stat	15	14
- ca cei ce nu sunt suficient de competenți să fie concediați	34	39
- ca bunii manageri să se poată îmbogăți	52	52

Tabelul nr.7

Suporterii și opozanții economiei de piață

- (%) -

Grupul	ianuarie 1991	mai 1991
Împotriva privatizării	30	33
Social anticapitaliști	9	7
Anticapitaliști	27	34
Sustinătorii pieței	34	26
TOTAL	100	100

Tabelul nr.8

Suporterii și opozanții economiei de piață.

Împărțire pe sexe - mai 1991

- (%) -

Grupul	Bărbați	Femei
Împotriva privatizării	37	30
Social anticapitaliști	5	9
Anticapitaliști	25	40
Sustinătorii pieței	33	21
TOTAL	100	100

Tabelul nr.9

Suporterii și opozanții economiei de piață pe grupe
de calificare - mai 1991

- (%) -

Grupul	Mai puțin de 8 clase	8 clase	Liceu	Universitate și alte forme de învățământ superior
Împotriva privatizării	28	35	32	35
Social anticapitaliști	10	5	9	7
Anticapitaliști	48	39	27	20
Suporterii pieței	14	21	32	38
TOTAL	100	100	100	100

Tabelul nr.10

**Suporterii și opozanții economiei de piață grupați
pe categorii de venit - mai 1991**

- (%) -

Grupul	Scăzut	Submediu	Peste medie	Mare
Împotriva privatizării	29	35	32	34
Social anticapitaliști	7	4	7	9
Anticapitaliști	42	39	37	24
Suporterii pieței	22	22	24	32
TOTAL	100	100	100	100

Tabelul nr.11

**Suporterii și opozanții economiei de piață grupați
pe categorii de vârstă - mai 1991**

- (%) -

Grupul	Vârsta în ani				
	18-30	31-40	41-50	51-60	peste 61
Împotriva privatizării	29	33	33	37	33
Social anticapitaliști	10	8	6	5	7
Anticapitaliști	27	28	30	41	44
Suporterii pieței	34	32	31	17	16
TOTAL	100	100	100	100	100

Tabelul nr.12

Cine credeți că ar trebui să fie proprietarul?

- (%) -

Răspuns	noiembrie 1989	mai 1991
Statul	20	16
Colectivul de muncitori	19	26
Persoanele particulare	17	23
Atât colectivul cât și persoanele particulare	26	22
Nu știu	18	13
TOTAL	100	100

Tabelul nr.13

**Suportul acordat diferitelor forme de împrumut de grupuri
diferențiate pe grade de calificare - mai 1991**

Ar fi mai bine dacă:	Mai puțin de 8 clase	8 clase	Liceu	Universitate sau altă formă de învățământ	Total
1	2	3	4	5	6
- colectivele din întreprinderi ar putea cumpăra firmele devenind acționari	43	65	73	77	69
- întreprinderile ar trece în pro- prietatea angajaților gratuit	45	30	21	12	24
- nu știu	12	4	7	11	7
TOTAL	100	99	101	100	100

Tabelul nr.14

**Probabilitatea privatizării locurilor de muncă în opinia celor chestionați
(ca procent din populația activă)**

Privatizarea firmei	noiembrie 1989	mai 1991
este de dorit	44	58
nu este de dorit	47	38
nu știu	9	4
TOTAL	100	100

Tabelul nr.15

Suporterii și opozanții economiei de piață printre cei care se arată interesați sau indiferenți față de problema tipului relațiilor de proprietate - mai 1989

Grupul	- (%) -	
	DA N=766 persoane (65%)	NU N=402 persoane (35%)
În prezent se discută mult despre cine ar trebui să dețină proprietatea fabricilor și uzinelor. Ați reflectat vreodată asupra acestei chestiuni?		
Împotriva privatizării	34	30
Social anticapitaliști	7	8
Anticapitaliști	28	45
Suporterii pieței	31	17
TOTAL	100	100

Sursa tabelelor nr.4-15: Acta Oeconomica nr.44/1992.

Surse bibliografice

IECD, Economic survey, 1993, Hungary;

Țările lumii în date statistice nr. 718, 8.04.1994, IEM;

Acta Oeconomica, vol. 44 (1-2), 1992;

„The emergence of private sector manufacturing in Hungary”, Leila M. Webster, World Bank Technical paper nr. 229/1993, The World Bank Washington, D.C.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 42/1995**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

**ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE A INDUSTRIEI**

**POSIBILITĂȚI DE FINANȚARE A MODERNIZĂRII
INFRASTRUCTURII TRANSPORTURILOR**

Mihai STOICA,
Daniel FISTUNG

**CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
București 1995**

Cuprins

INTRODUCERE.....	185
1. CARACTERISTICI ALE INFRASTRUCTURII TRANSPORTURILOR	186
2. TRĂSĂTURI ALE INVESTIȚIILOR	190
3. RESURSE INTERNE DE FINANȚARE A MODERNIZĂRII REȚELEI DE TRANSPORT	193
3.1. Necesități ale alinierii rețelei naționale de transport la cerințele europene	193
3.2. Acoperirea costurilor infrastructurii rutiere.....	196
4. RESTRICȚII ÎN ATRAGEREA UNOR FONDURI EXTERNE.....	204
5. CONCLUZII	208

Introducere

Posibilitățile de finanțare a infrastructurii transporturilor sunt limitate de capitalul intern insuficient pentru realizarea lucrărilor de modernizare într-un ritm mai rapid. În același timp utilizarea creditelor externe pentru adaptarea rețelei naționale de transport la noi cerințe economice sunt condiționate de o multitudine de aspecte specifice perioadei precontractuale, pe durata folosirii, pe timpul rambursării. În plus, proiectele finalizate au efecte diverse o perioadă îndelungată după adularea împrumuturilor interne sau externe ceea ce prelungește etapele de stabilire a fezabilității obiectivelor. În cursul tuturor acestor momente se manifestă o relație strânsă între resursele interne și cele externe de finanțare. Resursele interne insuficiente determină presiuni de obținere a unor finanțări externe, dar acestea *nu* pot fi asigurate, în cele mai multe cazuri, fără o cotă de participare autohtonă. În acest fel volumul redus al resurselor interne pentru investiții publice în transporturi diminuează amplitudinea lucrărilor de modernizare și extindere a rețelei naționale și limitează, în aceeași timp, posibilitatea de procurare a fondurilor externe.

Cheltuielile de întreținere a infrastructurii transporturilor și investițiile pentru noi artere de circulație a mărfurilor și călătorilor, deși asigură posibilitatea amplificării potențialului economic național, pot diminua resursele necesare altor domenii (inclusiv infrastructurii sociale). Costurile inițiale extrem de ridicate pentru noi căi ferate, șosele, căi navigabile, porturi și aeroporturi ca și pentru modernizarea rețelei existente și veniturile obținute prin utilizare de o multitudine de tipuri de agenți economici creează dificultăți în fundamentarea economică a proiectelor. Din aceste cauze modalitățile de susținere financiară a unei oferte adecvate în infrastructura transporturilor pot fi mai semnificativ relevate prin conexiunea dintre sursele interne (alocații bugetare, contribuții ale utilizatorilor, profitul regiilor autonome etc.) și sursele externe (credite ale instituțiilor financiare internaționale, ale băncilor private, investiții directe).

1. Caracteristici ale infrastructurii transporturilor

O lungă perioadă de timp și în cazul mai multor țări, caracteristici ale ofertei în infrastructura transporturilor și ale cererii pentru prestații, comparativ cu alte produse din economie, au determinat intervenția activă a statului pentru realizarea unor rețele adecvate. În prezent, sunt căutate noi metode pentru atragerea sectorului privat în proiectarea, finanțarea, funcționarea și întreținerea infrastructurii transporturilor. Problemele sunt diferite între țări, în funcție de nivelul dezvoltării și de situația economiei. Resursele limitate, în prezent, ale sectorului privat din economia românească, condus la necesitatea unui rol important al sectorului public în asigurarea fondurilor, prin alocații bugetare, stabilirea contribuției utilizatorilor, contractarea unor credite externe pentru întreținerea, înnoirea sau extinderea rețelei de transport. Diferențierea strategiei în raport cu alte sectoare care necesită sprijin public trebuie să aibă la bază caracteristicile acestui sub-sistem.

Caracteristica definitorie a infrastructurii transporturilor¹ o constituie aceea ca prin intermediul rețelei de transport trebuie asigurată posibilitatea desfășurării concomitente a unei varietăți de servicii pentru un număr mare de utilizatori cu cerințe extrem de diferite. Spre exemplu, prin intermediul drumurilor se asigură deplasarea în scopuri diverse a persoanelor și mărfurilor, pe distanțe scurte, medii sau lungi, cu vehicule de capacități diferite (autoturisme, autobuze, camioane). Traficul este diferit pentru căi ferate, rețeaua rutieră, căi navigabile, porturi și aeroporturi. Însă interdependența între modurile de transport conduc la necesitatea realizării unor legături adecvate între toate subsistemele. În caz contrar, datorită disfuncționalităților pe anumite sectoare, sau dintre acestea, pot apărea efecte nefavorabile pentru întreg sistemul de transport. Cu alte cuvinte, fluiditatea traficului în întreaga rețea condiționează eficiența investițiilor.

Determinările reciproce fac ca beneficiile obținute pentru anumite lucrări într-un segment de rețea să depindă de fluxurile de servicii și capacitatea rețelei în alte puncte.

Stabilirea unor cerințe privind infrastructura transporturilor prezintă un grad de dificultate special datorat faptului că nevoile de transport sunt legate nu de rețeaua feroviară, de drumuri etc., ci de mobilitatea activității economice și a persoanelor. La rândul ei, nevoia individuală de mobilitate este ea însăși indirectă. Pe de o parte, decurge din necesitatea satisfacerii unor funcții sociale

¹ *Private and Public Instrument in Transport, European Conference of Ministers of Transport, Round Table 81, Paris, 1990.*

legate de amplasarea locuințelor, situarea locului de muncă, recreere, educație și desfășurarea relațiilor umane. Pe de altă parte, mobilitatea activității economice are ca determinanți dinamica distribuției geografice a potențialului uman și material, precum și costurile pe care acestea le generează în producția agenților economici.

Elementele evidențiate relevă că investițiile în rețeaua de transport sunt utilizate atât pentru traficul de mărfuri cât și pentru cel de călători. În acest fel nu este întotdeauna evident care tip de trafic generează nevoia de investiție. În plus, datorită interdependenței în rețea, proiectele pentru un anumit mod de transport pot diminua poziția competitivă a altor tipuri de concurenți, reducând în acest fel câștigurile ce pot fi obținute în subsistemul de transport concurat. Putem exemplifica următorul caz: introducerea trenurilor de mare viteză pe anumite rute a condus la scăderea semnificativă a traficului aerian între zonele respective.

Diversitatea traficului conduce la dificultăți în prognozarea corectă a cererii de servicii și determină rețineri ale investitorilor privați, în realizarea unor lucrări. Chiar și pentru sectorul public, este dificilă contractarea unor credite care presupun demonstrarea eficienței proiectelor prin evoluția favorabilă a cererii numai pe anumite componente ale rețelei de transport. Conform unor analize, pentru 31 proiecte finanțate în căi ferate de B.I.R.D, în ultimii ani, în 29 de cazuri traficul de mărfuri nu a atins nivelul prognozat, iar pentru o treime din proiecte acesta chiar a scăzut. Prin supraestimarea creșterii cererii pentru noile capacități susținute de Banca Mondială, profitabilitatea investițiilor a fost mult sub cea antecalculată.

Utilitatea serviciilor asigurate prin infrastructura transporturilor prin impactul lor direct sau indirect, într-o proporție mai mare sau mai mică, asupra tuturor membrilor societății face ca rețelele de transport să fie considerate ca bunuri publice.

Căile ferate, drumurile, căile navigabile, porturile și aeroporturile, prin funcția lor de căi de comunicații cu caracter general, prezintă interes deosebit pentru societate, putând asigura avantaje de care beneficiază direct sau indirect toți membrii colectivității. Acest lucru, implică condiția de nonexclusivitate (oferta trebuie să aibă valoare pentru toți) și nonrivalitate (prin utilizarea de către o persoană nu trebuie împiedicat accesul altora)¹. Deci, dacă sunt oferite aceste bunuri, trebuie realizate printr-o acțiune a statului, care acoperă costurile din taxele obținute. Astfel, anumite drumuri pot fi considerate bunuri publice tipice, deoarece, exceptând zonele cu plată, asigură accesul tuturor la ele (nonexclusivitate), iar un conducător de mijloc de transport care se adaugă

¹ Richard B. McKenzie, Gordon Tullock - *Modern Political Economy*, McGraw-Hill Book Company, New York, 1978; Blaug - *Teoria economică în retrospectivă*, Editura Didactică și Pedagogică București, 1992.

traficului nu reduce pentru alții, în condițiile lipsei aglomerațiilor, valoarea bunului (nonrivalitate). Unele căi ferate, drumuri căi navigabile etc., pot avea și scopuri complementare de asigurare a apărării naționale, ceea ce le conferă un plus de utilitate publică. Cu toate acestea, caracteristica infrastructurii transporturilor ca bun public nu necesită intervenția directă a statului în finanțarea, construcția și administrarea acestora, ci sunt posibile acțiuni de parteneriat cu sectorul privat. Dezvoltarea infrastructurii transporturilor va putea fi susținută numai prin identificarea unor modalități de finanțare, care să ia în considerare și aspectele referitoare la construcția și administrarea obiectivelor. Sunt posibile câteva tipuri de realizare și finanțare a proiectelor în infrastructura transporturilor, care să asigure parteneriatul între sectorul public și cel privat.

Tabelul nr. 1

Stabilirea obiectivului de investiție	Finanțarea proiectelor	Construcție	Administrare
Sector public	Sector public (diverse surse inclusiv credite externe)	Sector public	Sector public
Sector public	Sector privat (credite interne sau externe)	Sector public	Sector public
Sector public	Sector privat	Sector public	Sector privat
Sector public	Sector privat	Sector privat	Sector privat

Sursa: Private and Public Investment in Transport, ECMT, Round Table 81, Paris, 1990, p. 17.

Anumite componente ale infrastructurii transporturilor au și unele caracteristici de utilizare particulară, servind unor nevoi strict individuale (călătorii personale în diverse scopuri, transportul bunurilor etc.). În acest caz, se aplică principiul excluderii, respectiv persoanele sau agenții economici care nu doresc să plătească prețul utilizării (de cele mai multe ori inclus în tariful serviciilor de transport) nu au acces la rețeaua respectivă. Există forme specifice de excludere în cazul căilor ferate, porturilor și aeroporturilor, prin limitarea folosirii infrastructurilor de către utilizatori. Totuși, în cazul obținerii accesului la facilitatea respectivă acesta nu determină rivalitatea între utilizatori (ei putând folosi facilitățile în condițiile stabilite prin contract). Cu alte cuvinte, în acest caz infrastructură transporturilor poate avea un caracter de exclusivitate, dar nu de rivalitate ("club good", este denumit în literatura economică în limba

engleză un asemenea bun). Tocmai această caracteristică sugerează posibilitatea ca o parte din finanțarea rețelei de transport să fie realizată din venituri ce pot fi obținute prin tariful de utilizare. În multe țări a existat, și în altele există încă, regula de a nu taxa utilizatorii pentru serviciile asigurate prin intermediul infrastructurii transporturilor. Situația este diferită pe sisteme de transport. Pentru anumite căi de transport accesul este condiționat de achitarea unor tarife (porturi, aeroporturi, unele căi navigabile). În situația căilor ferate și drumurilor apar, însă, unele particularități în ceea ce privește posibilitatea stabilirii pentru asigurarea echilibrului ofertă-cerere a "prețului" adecvat folosirii rețelei de către utilizatori.

În cadrul societății de cale ferată lipsa delimitării aspectelor economice ale infrastructurii feroviare de restul activităților de transport diminuează posibilitățile de stabilire exactă a eficienței unor lucrări de modernizare. Rezultatele determinate de utilizarea infrastructurii sunt incluse în cele generale ale societății de cale ferată, ceea ce generează dificultăți în cuantificarea veniturilor și costurilor aferente strict folosirii rețelei, în consecință și estimarea "prețului" folosirii căii ferate poate fi incorectă. Pentru comparație în cadrul modurilor de transport neintegrate (infrastructură și servicii separate) este posibilă calcularea mai exactă a contribuției utilizatorilor la acoperirea cheltuielilor de amortizare, întreținere și exploatare a infrastructurii,

O situație diferită din perspectiva cuantificării veniturilor obținabile de la utilizatori se regăsește în cazul drumurilor. Pentru transportul rutier, ca mod neintegrat (infrastructura proprietate a sectorului public, vehiculele care aparțin agenților economici și populației), ar trebui ca utilizatorii rețelei să plătească un "preț" în concordanță cu volumul serviciilor prestate, capacitatea folosită pe fiecare secțiune și momentul transportului (pentru evitarea aglomerației în perioada de vârf de trafic). În practică, un asemenea mecanism de reglare a raportului între cerere și ofertă este extrem de dificil de realizat pentru întreaga rețea. În consecință, situația este inadecvată față de exigențele asigurării unui buget echilibrat pentru diferite segmente de rețea. Utilizatorii achită un cost de folosire stabilit sub forma unor impozite anuale și a unor taxe pe combustibil care pot constitui sursa finanțării modernizării drumurilor. Impozitele și taxele respective nu au, însă, nici o legătură directă cu gradul de folosire a diferitelor secțiuni (rute) sau cu momentul utilizării șoselelor (în diferite ore ale zilei). Mai mult chiar, taxa aplicată pentru combustibil nu poate asigura diferențierea între traficul în interiorul localității și cel între diferite localități. În acest fel surse de venituri din folosirea infrastructurii de transport urbane sau rurale pot fi folosite pentru finanțarea rețelei naționale sau județene. Criteriile economice și financiare sunt aplicate din aceste cauze cu dificultate pentru selecția investițiilor într-o rețea la care accesul poate fi considerat în cea mai mare măsură "liber".

2. Trăsături ale investițiilor

Prin parametrii săi cantitativi (de capacitate) și calitativi (viteza posibilă, numărul și lățimea căilor de rulare, dotarea cu echipament de control și semnalizare a traficului) infrastructura transporturilor trebuie să asigure desfășurarea eficientă a activităților diverse din industrie, agricultură, silvicultură, sectorul serviciilor, precum și mobilitatea teritorială a populației. Extinderea actuală a rețelei de căi ferate, drumuri, căi navigabile, porturi și aeroporturi în țara noastră permite realizarea legăturilor între toate localitățile, dar din punct de vedere calitativ afectează, prin durata posibilă a deplasărilor și prin costuri suplimentare de exploatare a vehiculelor, competitivitatea serviciilor de transport a bunurilor și/sau a persoanelor. În consecință, sunt necesare investiții nu pentru crearea unei noi rețele, ci pentru completarea acesteia. În condițiile restructurării economice cheltuielile trebuie efectuate pentru dezvoltarea rețelei existente, modernizarea și adaptarea acesteia la noi cerințe interne și externe pe termen scurt, mediu și lung.

Cheltuielile sunt necesare pentru trei mari categorii de activități referitoare la:

- întreținere - ca o consecință a stării tehnice inadecvate a infrastructurii transporturilor datorită amânării o lungă perioadă de timp a lucrărilor de reparații curente;
- înnoire - în scopul alinierii parametrilor rețelei naționale la standardele europene din perspectiva vitezelor ce pot fi practicate și accesului unui număr mai mare de mijloace de transport;
- extindere - pentru realizarea unor legături noi între localități care să permită concurența diferitelor subsisteme de transport, prin alegerea de către utilizatori a modului de deplasare considerat cel mai adecvat, inclusiv a rutelor care permit economii de timp.

În efectuarea unor calcule privind adaptarea infrastructurii trebuie luată în considerare dependența cererii de transport de o multitudine de nevoi necesar a fi satisfăcute. Prin tarifele practicate diferențiat pentru fiecare mod de transport (feroviar, rutier, fluvial, maritim, aerian) este posibilă influențarea cererii spre modalități considerate mai eficiente economic, social și ecologic. De aceea repartizarea fondurilor pentru diverse lucrări (întreținere, reabilitare, extindere, pentru rute utilizate la nivel național sau cele locale) solicită o fundamentare economică care să ia în considerare posibilități financiare, profilul ramurilor și subramurilor care pot obține avantaje mai semnificative, distribuția beneficiilor directe sau indirecte în cadrul diferitelor grupuri sociale. Totodată ar putea fi utilă alocarea resurselor pentru un număr mai mic de lucrări, dar prin asigurarea unei execuții conform cu exigențele utilizatorilor, și care necesită ulterior cheltuieli adiționale mai reduse, decât repartizarea fondurilor pentru mai multe obiective și execuția inadecvată a acestora datorită unor economii ce se pot dovedi înșelătoare.

Investițiile în infrastructura transporturilor au câteva trăsături specifice ce

le diferențiază de cele din alte domenii economice, determinate de necesitatea asigurării relațiilor adecvate între capacitatea rețelei, calitatea serviciilor care trebuie, oferite și trafic, precum și de cerința eficienței, economice, sociale, ecologice a proiectelor pe termen scurt, mediu, lung. Mai relevante sunt cele referitoare la:

a) Evaluarea eficienței proiectelor în cadrul unei strategii naționale pe termen lung a dezvoltării complexului economic și a unui program de integrare regională și/sau continentală, a economiei românești. Aprecierea oportunității lucrărilor în rețeaua de transport poate fi realizată în mod adecvat numai în condițiile existenței unui program mai larg care să asigure informațiile necesare pentru a selecta, dintre opțiunile posibile, extrem de diferite, pe acelea care satisfac mai bine obiectivele economice, sociale și politice, în acest fel programul de investiții în Infrastructura transporturilor, coordonat cu acela al altor sectoare și cu strategia economică de ansamblu, ar putea permite identificarea mai exactă a consecințelor realizării anumitor proiecte asupra setului de obiective generale din strategia națională.

b) Coordonarea de către sectorul public a programului de investiții. Fiecare proiect are o paletă specifică de efecte atât bănești cât și unele care nu pot fi evaluate în expresie bănească. Datorită interacțiunii dintre efectele investițiilor noi și a celor vechi este esențială coordonarea investițiilor pentru care se iau decizii cu lucruri deja realizate, ca și cu proiecte deja planificate. În caz contrar lipsa coordonării de către sectorul public a investițiilor în domeniul infrastructurii transporturilor poate determina devalorizarea unor segmente din rețea în defavoarea contribuabililor (investițiile într-un mod de transport pot diminua veniturile obținute de un alt mod de transport).

c) Dependența de configurația teritoriului național. Cea mai lungă distanță aeriană între două localități în România este de circa 720 km (între Beba Veche și Sulina). Acest lucru semnifică că transporturile trebuie să asigure legături adecvate pentru zone geografice puțin întinse situate la distanțe relativ reduse de central țării. Totodată transporturile sunt dependente și de răspândirea formelor de relief, care condiționează căile de comunicații între diferite localități și complexitatea lucrărilor care trebuie realizate pentru anumite legături.

d) Durata mare de finalizare a lucrărilor de înnoire și extindere a rețelei cu efecte asupra sectorului public, agenților economici și populației pe o perioadă îndelungată. În termenii fluxurilor bănești acest specific constă în parcurgerea a trei etape. În prima etapă sunt cheltuieli foarte mari pentru realizarea obiectivelor în timp ce veniturile obținute în această perioadă a construcției sunt inexistente; în a doua etapă, care coincide cu începerea exploatarei, cheltuielile depășesc veniturile, deși deficitul este mai redus decât în prima etapă. În cea de-a treia etapă, care depășește perioadele de amortizare luate în calcul de creditori, veniturile obținute sunt mult mai mari comparativ cu cheltuielile de întreținere ce trebuie efectuate.

O influență importantă asupra necesităților de investiții o are asocierea țării noastre la Uniunea Europeană. Astfel, conform articolului 83 din Acordul

privind asocierea¹ se prevede restructurarea și modernizarea transporturilor, îmbunătățirea circulației pasagerilor și a mărfurilor prin înlăturarea obstacolelor administrative, tehnice și de altă natură precum și facilitarea traficului umanitar prin România. Costurile totale estimate² pentru realizarea proiectelor de integrare a transporturilor interurbane românești în sistemul european sunt de 38,8 miliarde dolari pentru perioada 1995-2005. Modernizarea rețelei naționale de transport pe principalele coridoare europene care străbat România necesită între 10,375 și 10,640 miliarde \$, repartizate pe moduri de transport astfel:

- între 3,875 și 3,955 pentru reabilitarea căilor ferate între Curtici - Timișoara - Orșova - Craiova - Calafat/Bechet, Curtici-Vințiu de Jos - București - Constanța/Giurgiu, Giurgiu (Videle) - București - Ploiești - Pașcani - Iași - Ungheni;
- între 3,920 și 3,935 pentru rețeaua rutieră între Nădlac - Arad - Sebeș - Sibiu - Pitești - București - Constanța; Nădlac - Timișoara - Craiova - Calafat (Bechet); Giurgiu - București - Roman - Iași - Ungheni;
- 1,11 milioane \$ pentru navigația pe Dunăre pe teritoriul țării noastre;
- 300-350 milioane \$ aferenți realizării unor legături permanente între România și Bulgaria prin realizarea unui pod rutier și de cale ferată peste Dunăre.

Caracteristicile rețelelor de transport și trăsăturile specifice investițiilor în domeniu îndepărtează, însă, de cele mai multe ori, participarea mai semnificativă a sectorului privat (autohton sau extern) la finanțarea proiectelor. De aceea este utilă și luarea în considerare a intervenției statului prin găsirea unor surse de alocare bugetară adecvată. Participarea sectorului public este necesară și prin faptul că nealocarea la timp a fondurilor pentru modernizarea infrastructurii de transport determină ulterior cheltuieli suplimentare ridicate.

¹ *Legea nr. 20 din 6 aprilie pentru ratificarea Acordului European instituind o asociere Mm România, pe de o parte, și Comunitățile Europene și statele membre ale acestora, pe de altă parte, semnat la Bruxelles la 1 februarie 1993, Legislația României, vol. II, 1 aprilie - 30 iunie 1993, Regia Autonomă "Monitorul Oficial", 1893.*

² *Strategia aderării României la Uniunea Europeană, Ministerul Transporturilor, iunie, 1995.*

3. Resurse interne de finanțare a modernizării rețelei de transport

În realizarea obiectivelor de modernizare a infrastructurii, elementul de bază îi constituie asigurarea unei finanțări adecvate a diversificării proiectelor de întreținere, înnoire și extindere. Gradul de acoperire cu resurse financiare a cheltuielilor pentru efectuarea lucrărilor poate determina evitarea unor costuri prezente suplimentare ale utilizatorilor sau amâna, în condițiile insuficienței fondurilor, obținerea de beneficii, la nivel microeconomic și macroeconomic. De aceea identificarea posibilităților de constituire a resurselor de finanțare pentru modernizarea rețelei, de transparență poate asigura susținerea eficientă a restructurării întregii ramuri și a economiei naționale. La fel de importantă însă, este și delimitarea între resursele interne și cele externe, deoarece fiecare dintre acestea au influențe diferite asupra sistemului economic.

Datorită situației rețelei de transport, inadecvată în primul rând din punct de vedere calitativ, este necesară realizarea unui volum ridicat de lucrări de refacere care nu pot fi susținute exclusiv din resurse interne, ceea ce poate determina și nevoia de resurse externe. Pe termen lung acest lucru ar însemna acumularea unei datorii publice mai mari, dar pe termen scurt este asigurată posibilitatea evitării unor disfuncționalități pentru agenții economici și populație. Există, totuși, mai multe motive pentru care nu este posibilă o strategie axată numai pe atragerea resurselor externe de finanțare. În primul rând, instituțiile financiare internaționale care susțin dezvoltarea economiilor în țările în tranziție nu acordă credite necesare infrastructurii transporturilor decât pentru o parte din valoarea proiectelor, ceea ce înseamnă că este necesară, chiar și în acest cerc, o finanțare internă. În al doilea rând, rambursarea datoriei externe contractate presupune stabilirea unui mecanism adecvat pentru prelevarea de la utilizatori a sumelor necesare. În al treilea rând, finanțarea externă sub diverse forme este orientată cu precădere spre obiective din rețea considerate mai profitabile, ceea ce impune alocarea unor fonduri interne și pentru zone cu trafic mai redus, considerate neprofitabile. În acest scop vom aborda în cele ce urmează aspecte referitoare la necesitățile de modernizare a rețelei de transport și la posibilitățile de constituire a unor resurse interne de finanțare în cazul infrastructurii rutiere.

3.1. Necesități ale alinierii rețelei naționale de transport la cerințele europene

Serviciile de transport, determinate de gradul de mobilitate a activității agenților economici și a populației, au fost influențate nefavorabil după 1990 de evoluția sistemului industrial național (componenta principală a cererii de trans-

port a mărfurilor) și a puterii de cumpărare. Satisfacerea cerințelor interne ale economiei continuă să reprezinte cea mai mare pondere a traficului de mărfuri (78,5% din volumul total).

Oferta inadecvată în infrastructură constituie un factor restrictiv în dezvoltarea sistemului economic. Fondurile reduse ce pot fi alocate cheltuielilor de capital pentru refacerea căilor ferate, drumurilor, căilor navigabile, porturilor și aeroporturilor determină menținerea rețelei de transport sub nivelul mediu din țările europene dezvoltate atât din perspectiva capacității, cât și a calității serviciilor ce pot fi oferite.

Lungimea drumurilor naționale (care asigură desfășurarea a 65% din traficul de autovehicule) raportată la 1000 km², este de 62 km în România¹ comparativ cu 280 km în Bulgaria, 75 km în Ungaria, 137 km în Polonia și 170 km în Italia. Drumurile județene, suport al dezvoltării locale a industriei și agriculturii, reprezintă 114 km/km², în timp ce densitatea rețelei rutiere regionale este de trei ori mai mare în Polonia sau Germania și dublă în Olanda². Datele pentru 33 de țări europene evidențiază faptul că raportată la suprafață, lungimea rețelei românești ocupă locul 22 (306,7 km/km² comparativ cu 242,4 km/km² în Belarus, 282,9 km/km² în Bulgaria, 226,9 km/km² în Finlanda, 277,1 km/km² în Norvegia, 217,5 km/km² în Suedia, 76,7 km/km² în Turcia, 104,4 km/km² în Portugalia, 27,3 km/km² în Rusia), în același timp datele pentru 31 de țări europene relevă faptul că numărul de autovehicule pe 1 km de drum este în țara noastră inferior față de alte 23 de țări de pe continent³. În România revin 30,2 autovehicule la 1 km de drum comparativ cu 298,4 în Belgia, 114,7 în Olanda, 118,0 în Spania, 46,5 în Bulgaria, 75,8 în Cehia, 85,3 în Ungaria, 36,5 în Polonia, 75,2 în Slovacia.

Din punct de vedere calitativ rețeaua rutieră din România este inadecvată, ponderea drumurilor clasificate ca modernizate⁴ în lungimea totală (cca 51%) fiind mult inferioară comparativ cu țările europene dezvoltate precum Olanda (88%) Franța (92%), Spania (98%), Italia (100%), Marea

¹ Compararea densității rețelei rutiere între diferitele țări trebuie interpretată în funcție de unele particularități. Astfel, unele diferențe se pot înregistra datorită formelor de relief și poziției geografice a țărilor respective, nu numai ca o consecință a politicii de transport adoptată sau a nivelului de dezvoltare economică.

² Date prelucrate din "Annual Bulletin of Transport Statistics for Europe" ECE - ONU, vol. XLIV, New York, 1994.

³ Date prelucrate din "Annual Bulletin of Transport Statistics for Europe", ECE - ONU, vol. XLIV, New York, 1995.

⁴ Noțiunea de drum modernizat este utilizată pentru căi rutiere a căror suprafață este superior prelucrată, prezentând rugozități minime și pe care autovehiculele pot atinge viteze superioare în condiții de siguranță, Suprafețele încadrate în această categorie includ pe cele tratate cu bitum și acoperite cu asfalt sau macadam, precum și pe acelea acoperite cu piatră de pavaj pe suport de beton.

Britanie (100%) și chiar față de țări est-europene (Polonia - 62%)¹. Starea calitativă inadecvată a drumurilor este evidențiată numai parțial de gradul de modernizare. Neefectuarea la timp a lucrărilor de întreținere a condus la deteriorarea continuă a stării tehnice a drumurilor, în perioada 1990-1993 în condițiile unor fonduri reduse ponderea drumurilor naționale ca reparații neefectuate la termenele normale a crescut de la 67% în 1990 la 72,8% în 1993. Aceasta înseamnă o decalare de circa trei ani a unor lucrări strict necesare cu consecințe economice nefavorabile pentru agenții economici și populație.

Starea tehnică a căilor ferate (restricții de viteză pe 70% din lungimea rețelei) determină practicarea unor viteze comerciale medii mai reduse comparativ cu alte țări, diminuând competitivitatea serviciilor feroviare atât în raport cu alte sisteme de transport cât și față de prestațiile internaționale. Staționarea prelungită a vagoanelor de marfă la operațiile de încărcare-descărcare (consecință a gradului redus de mecanizare a manipulării produselor) influențează nefavorabil timpul mediu între două încărcări succesive (rulajul este de 11 zile în România iată de 6,9 zile în Bulgaria, 6,2 zile în Cehia, 4,2 zile în Ungaria și 5,2 zile în Polonia).

Starea actuală a rețelei de căi ferate, rutiere, căi navigabile, porturi și aeroporturi, față de cerințele de perspectivă ale integrării europene, conduce la necesitatea realizării unui număr mare de proiecte pentru întreținerea și extinderea infrastructurii transporturilor². Realizarea acestora trebuie să permită satisfacerea pe termen scurt, mediu și lung a nevoilor interne ale economiei naționale, adaptarea prestațiilor de transport la orientarea actuală și de perspectivă a schimburilor externe și transformarea țării noastre în zonă de tranzit (ceea ce ar contribui la creșterea încasărilor valutare).

Efortul financiar estimat pentru modernizarea infrastructurii transporturilor interurbane este de 11,3774 miliarde \$ din care cel deja identificat și prevăzut în Programul minimal de investiții în transporturi pe perioada 1994-1996 este de 1,0568 miliarde \$.

În plus va trebui asigurată o reînnoire a parcului de mijloace de transport. Pentru autovehicule cererea include o componentă cantitativă (creșterea

¹ Date prelucrate după "World Resources", 1992-1993, Oxford University Press, New York, 1992.

² Obiectivele identificate pentru dezvoltarea și modernizarea căilor de transport cuprind, realizarea unor autostrăzi și drumuri expres (6300 km), construirea unor noi linii de cale ferată (1200 km), efectuarea unor lucrări care să permită circulația cu viteză superioară a trenurilor (3900 km) cinci porturi noi pe Dunăre și Prut, amenajarea unor căi navigabile (630 km), modernizarea a 15 porturi, condiții de trafic internațional pe toate aeroporturile existente, construirea a patru noi aero-porturi.

gradului de dotare) și una calitativă (restructurarea parcului în raport cu noile cerințe).

Numărul de autoturisme nou înmatriculate în România, de la 10,1% din totalul parcului, este apropiat de cel al unor țări ca Austria (9,8%), sau Belgia (12,1%) și chiar superior celui din Suedia (4,4%)¹. Menținerea acestui nivel poate determina o dublare a parcului intern de autoturisme în zece ani, deși dotarea rămâne inferioară față de țări dezvoltate (70 autoturisme/1000 locuitori în 1993, în țara noastră comparativ cu 421 în Austria, 419 în Franța, 402 în Germania, 151 în Bulgaria, 261 în Cehia, 203 în Ungaria, 176 în Polonia, 187 în Slovacia). Și dotarea cu vehicule de marfă (26 bucăți la 1000 locuitori) este inferioară altor țări (36 în Cehia, 50 în Ungaria și Polonia, 56 în Slovacia). Componenta structurală a cererii pentru autovehicule este mai evidentă în ceea ce privește parcul de camioane. În țara noastră camioanele de mică capacitate (până la 1,5 tone), mai adecvate transportului unor bunuri cu valoare adăugată ridicată și volum mic, constituiau 11,3% din parcul total, față de 71% în Austria, 51% în Belgia, 57% în Olanda și 75% în Suedia. În același timp, camioanele pentru volum mare de marfă (peste 15 t) reprezentau 25% din parcul intern, comparativ cu 1,1% în Bulgaria, 0,3% în Olanda și 2,5% în Suedia.

Eliminarea decalajelor în ceea ce privește parametrii cantitativi și calitativi ai ofertei în infrastructura transporturilor și a dotării cu mijloace de transport comparativ cu cerințele europene, ca și față de evoluția prognozată a traficului, impune un efort financiar deosebit. În efectuarea unor calcule privind adaptarea transporturilor trebuie luat în considerare faptul că cererea de transport depinde de o multitudine de factori. În cazul unor nevoi presante cererea va fi ridicată în timp ce în situația unor nevoi considerate mai puțin presante ea ar putea fi amânată, înlocuită între diverse moduri de transport sau modificată. Deoarece importanța cea mai mare o vor avea în viitorul apropiat transporturile auto vom evidenția în continuare aspecte referitoare la finanțarea internă a infrastructurii numai din perspectiva rețelei rutiere.

3.2. Acoperirea costurilor infrastructurii rutiere

Calitatea rețelei rutiere poate avea două mari categorii de influențe pentru utilizatori: costul de exploatare al vehiculelor și timpul de deplasare.

În cadrul costului de exploatare pot fi incluse cheltuielile pentru combustibil, consumul de ulei, uzura anvelopelor, cheltuielile de întreținere și reparații. Efectuarea unor calcule privind relația între calitatea unui drum și fiecare componentă a costului de exploatare este extrem de dificilă, consecință a diferențelor datorate structurii parcului de autovehicule și a gradului de uzură fizică a mijloacelor de transport auto. Totuși, unele estimări ale Administrației Naționale a Drumurilor evidențiază că în funcție de calitatea unui drum și forma

de relief (zonă de câmpie sau de munte) costul de exploatare în țara noastră (\$/Km) este cuprins între 0,045 și 0,053 pentru autoturisme, 0,292 și 0,462 pentru autobuze, 0,323 și 0,507 pentru autocamioane grele etc. Exprimată numai pentru zona de câmpie, economia ce se poate obține în costurile de exploatare ale utilizatorilor prin trecerea unui drum din starea tehnică cea mai nefavorabilă în cea considerată bună este de 0,006 \$/km pentru autoturisme, 0,07 \$/km pentru autobuze și 0,059 \$/km pentru autocamioane grele. Cu alte cuvinte, efectuarea unor lucrări pentru drumuri (realizate din sume încasate de la o varietate de utilizatori) afectează extrem de diferențiat costul de exploatare. Aceasta situație impune ca și participarea utilizatorilor la constituirea surselor necesare lucrărilor pentru drum fie calculată în funcție de efectele asupra costului de transport.

Un mecanism riguros de realizare a legăturii directe între veniturile obținute din utilizarea rețelei rutiere și beneficiile penau diferiți utilizatori este necesar și din perspectiva interdependenței între calitatea drumurilor și timpul de deplasare al autovehiculelor. Un drum aflat în stare tehnică bună sau foarte bună reduce durata de transport, însă, cuantificarea acestui beneficiu este greu de realizat. Este necesară, în primul rând, existența unui sistem informațional care să permită cunoașterea structurii traficului în funcție de tipul autovehiculelor, pentru estimarea economiei de timp. În al doilea rând, este utilă cunoașterea unor caracteristici în funcție de scopul transportului. În al treilea rând, trebuie atribuită o valoare bănească pentru timpul economisit care nu poate avea un nivel egal pentru, toți participanții la trafic. Deci, pentru unul din indicatorii importanți în aprecierea capacității și calității unei rețele de transport este extrem de dificilă o cuantificare exactă, ceea ce determină dificultăți suplimentare în stabilirea unor modalități de realizare a legăturii exacte între veniturile ce se pot obține de la utilizatori și economiile obținute de aceștia prin folosirea rețelei rutiere.

Rezultă că în realizarea unei relații adecvate între oferta de rețea rutieră și cererea de transport care trebuie satisfăcută, utilizarea prețului, ca instrument posibil de reglare, trebuie să țină scama de acoperirea costurilor infrastructurii, dar și de efectele extrem de diferențiate asupra categoriilor de utilizatori. Dar introducerea unui sistem de taxare a utilizatorilor în situația transporturilor rutiere, considerate mai poluante comparativ ca alte moduri, poate avea pe lângă rolul de obținere a fondurilor necesare acoperirii costurilor rețelei rutiere și pe acela de orientare a cererii. Printr-un anumit nivel al taxelor, precum și în funcție de modul, locul și perioada de aplicare, ele pot asigura diminuarea cererii pentru prevenirea consecințelor nefavorabile asupra mediului, și pot de asemenea, evita apariția necorelărilor între trafic și capacitatea rețelei pe anumite segmente. Deci, trebuie realizat un traseu financiar care să presupună taxe diferențiate pentru categorii diverse de utilizatori și care să asigure venituri mai mari, ceea ce ar permite cheltuieli mai ridicate pentru asigurarea unor drumuri mai bune. Experiențele din diverse țări

evidențiază, însă, că acest lucru nu este totdeauna simplu de realizat existând mulți factori ce influențează negativ traseul, fapt pentru care sunt căutate diverse soluții.

În cadrul unei economii de piață cerința esențială o reprezintă achitarea costurilor direct de către cei ce utilizează infrastructura rutieră. În condițiile tehnice actuale, dar și datorită caracteristicii de bun public a unor drumuri, un sistem de taxare directă a utilizării rețelei a fost introdus numai pe anumite segmente (poduri, tunele, autostrăzi etc.).

Introducerea unui sistem de taxare pentru utilizarea rețelei rutiere ar putea permite obținerea de venituri importante pentru sectorul public care să le utilizeze ca surse interne de finanțare. Posibilitățile tehnice actuale de colectare a taxelor pentru utilizarea drumurilor nu permit introducerea acestora, în condiții de eficiență, decât pe anumite trasee selectate după diferite criterii. Un sistem de taxare include însă, și efecte economice nefavorabile. Cel mai important dintre acestea este creșterea inflației ca o consecință a majorării costurilor de transport. Acest lucru ar însemna că evitarea consecințelor nefavorabile ale taxării utilizării drumurilor este posibilă numai prin scăderea altor costuri ale activității economice. În același timp aplicarea unui sistem de taxe pentru utilizarea anumitor drumuri va întâmpina, întotdeauna, rezistențe din partea anumitor segmente ale populației.

În unele țări introducerea taxării utilizării drumurilor a fost legată de concesiunea către sectorul privat pentru anumite perioade de timp, a unor rute. Prin acest procedeu s-a reușit, de exemplu, în Franța construirea rapidă a unei rețele de drumuri bine realizate și întreținute atât la nivel național cât și regional. Franța este considerată țara europeană în care s-a asigurat folosirea în modul cel mai eficient a acestui sistem în scopul obținerii capitalului necesar finalizării proiectelor naționale. Acțiunea s-a bazat, în principal, pe concesiunea construcției și întreținerii unor segmente diferite de rețea rutieră pe o perioadă medie de 35 de ani. Procedeu, aplicat fără restricții, unor societăți particulare sau mixte (capital public și particular), asigură posibilitatea recuperării fondurilor investite de agenții economici dintr-un procent al taxelor percepute de la utilizatori. În acest caz este posibilă atingerea unor parametrii de calitate a drumurilor, dar și creșterea sumelor pentru un fond național, al drumurilor din cotele percepute de sectorul public prin încasări de la cei care au primit concesiunea.

Utilizarea acestui procedeu evidențiază unele concluzii utile. În acest mod se pot asigura resurse semnificative atât pentru întreținerea și modernizarea rețelei de drumuri existente, cât și pentru construcția unor noi șosele. Dar trebuie evidențiat faptul că întotdeauna firmele interesate în obținerea concesiunii doresc investirea resurselor numai pe rute profitabile, cum sunt cele unde cererea atinge nivele mai ridicate. Taxele percepute trebuie să reprezinte valori pe care utilizatorii le pot plăti, în condiții considerate

de monopol fiind necesară stabilirea unor nivele maxime admise. Este necesară stabilirea exactă a gradului în care implicarea altor investitori în afara sectorului public conduce la realizarea mai rapidă a programului de dezvoltare a rețelei rutiere sau reprezintă doar o înlocuire a fondurilor publice cu alte categorii de resurse. Formarea de fonduri prin atragerea altor forme de capital trebuie să constituie doar o modalitate de completare a alocațiilor bugetare și nicidecum înlocuirea acestora. Acest element este deosebit de important deoarece în loc de realizarea unor lucrări mai ample, ele vor fi extrem de reduse, schimbându-se doar forma de proprietate asupra drumurilor, în același timp, trebuie rezolvate o serie de probleme tehnice legate de formarea unui segment al drumurilor taxate în vederea integrării în ansamblul rețelei.

În țările cu economie de piață, în lipsa unor posibilități tehnice de realizare prin intermediul prețului a relației ofertă-cerere pe întreaga infrastructură rutieră, a fost acceptată o modalitate imperfectă de includere a participării utilizatorilor la finanțarea lucrărilor pentru drumuri, respectiv taxe speciale cuprinse în prețul combustibilului. În acest fel, se consideră că utilizatorii pot achita contribuția lor în funcție de parcursul autovehiculelor, care presupune un consum de produse petroliere diferențiat. Apar, însă, mai multe probleme, între care cea mai importantă este aceea a stabilirii corecte a nivelului taxei asupra combustibilului. Datorită problemelor ecologice acesta trebuie; să asigure pe lângă fondurile necesare infrastructurii rutiere și evitarea unor costuri externe datorate poluării de către mijloacele de transport auto.

Taxe aplicate asupra carburanților determină, în condițiile unor niveluri mai ridicate, o tendință de creștere a prețului produselor petroliere utilizate. Formarea prețului combustibililor este dependentă, însă, de o serie de factori interni și externi economiei naționale, ceea ce înseamnă că aceasta nu va evolua în același ritm și sens cu taxele respective. Prețul combustibilului influențează, la rândul lui, evoluția și structura cererii de transport pentru persoane și mărfuri. De aceea, procentele de taxare incluse în prețul combustibilului sunt extrem de diferite chiar în țările dezvoltate. Astfel în Europa taxa pentru benzină este cuprinsă, din datele disponibile, între 47% în Luxemburg, și 78% în Italia, iar pentru motorină între 20% în Islanda și 62% în Germania, în S.U.A se aplică o taxă de 29% pentru benzină și 36% pentru motorină.

Există și alte forme de impunere a utilizatorilor infrastructurii rutiere care ar putea fi folosite pentru întreținerea și modernizarea drumurilor. Acestea se împart în două mari categorii: aferente achiziționării și accesului la utilizarea autovehiculelor și cele aferente exploatării în cadrul celor legate de achiziționarea și utilizarea mijloacelor de transport auto este posibilă folosirea unor taxe pentru: cumpărarea autovehiculelor, înregistrarea acestora, activități de întreținere, reparații și înlocuiri de piese în service-uri, vânzarea pieselor de schimb, obținerea unor facilități, inspecții tehnice, eliberarea permiselor. Din

cea de-a doua categorie pot face parte accizele pe carburanții pentru autovehicule, taxele de amenzi, taxele de trecere a frontierelor, taxe din parcuri etc.

Rezultă că în țările având un grad mai mare de dotare cu autovehicule este posibilă și constituirea unor fonduri mai ridicate ce pot fi folosite pentru infrastructura transporturilor rutiere. În acest fel, lipsa posibilităților de taxare directă a folosirii drumurilor pentru întreaga rețea, poate fi compensată fie prin taxe pentru combustibil (chiar dacă acestea reprezintă prețuri europene calculate imperfect) fie din surse obținute prin taxe/impozite aferente achiziționării, accesului la utilizare sau exploatării autovehiculelor.

Limitând analiza numai la trei categorii importante de încasări din taxarea utilizatorilor (pentru achiziție, pe proprietate și pentru folosință) relevăm procentul ridicat al acestora în totalul veniturilor guvernamentale în alte țări. În țările europene dezvoltate sumele încasate pentru transporturile rutiere reprezentau în totalul încasărilor guvernamentale, în anul 1990, 3,8% în Marea Britanie, 4,2% în Norvegia, 7,3% în Elveția, 9,3% în Suedia, 9,6% în Grecia, 14,7% în Finlanda și 15% în Belgia. Raportate la produsul intern brut, taxele considerate a fi legate direct sau indirect de folosirea drumurilor, reprezentau un procent cuprins între 1,8% (Elveția) și 4% (Finlanda). Este posibilă astfel și alocarea unor cheltuieli mai mari pentru rețeaua rutieră, comparativ cu țara noastră.

Compararea nivelului cheltuielilor alocate pentru drumuri în România față de alte state europene demonstrează existența unui decalaj accentuat. Raportate la numărul de locuitori, cheltuielile pentru întreaga rețea de drumuri¹ indică o valoare de aproape 22 \$/locuitor în România, în timp ce în țările occidentale acestea sunt de 4 până la 11 ori mai mari (Spania - 90 \$, Irlanda - 112 \$, Marea Britanie 118 \$, Finlanda - 162 \$, Franța - 267 \$). Relevantă este și comparația referitoare la cheltuielile ce revin la un kilometru de drum. În țara noastră acestea sunt de circa 6280 \$² față de nivele mai ridicate în Spania (10 718 \$), Italia (13 091 \$), Franța (16 905 \$), Norvegia (20 728 \$), sau Marea Britanie (30 617 \$).

Din totalul veniturilor obținute de la utilizatori numai o anumită proporție este utilizată pentru întreținerea și modernizarea drumurilor. Cheltuielile pentru drumuri reprezintă în totalul veniturilor 19,1% în Olanda, 25% în Spania și Suedia, 27,3% în Marea Britanie, 33% în Italia și Danemarca, 47% în Finlanda

¹ Calcule efectuate pe baza datelor din "Annual Bulletin of Transport Statistics for Europe", Economic Commission for Europe, vol. XLIV, New York, 1994.

² Au fost cuprinse la nivelul anului 1994 alocațiile bugetare pentru cheltuieli de capital, fondul special al drumurilor la nivelul anului 1994 alocațiile bugetare pentru cheltuieli de capital, fondul special al drumurilor constituit din taxarea combustibililor și împrumuturilor externe contractate pentru reabilitarea rețelei rutiere.

și 64% în Elveția. Cu alte cuvinte, în țările dezvoltate taxele și impozitele pentru autovehicule și utilizarea acestora sunt folosite numai parțial pentru drumuri având și alte destinații, în susținerea altor activități. Deoarece în țările cu economie de piață componenta principală a taxării utilizatorilor o constituie taxa pe combustibil este relevantă folosirea în diferite țări a sumelor colectate din desfacerea benzinei și motorinei. În unele țări cheltuielile totale pentru drumuri sunt acceptate în întregime din încasările pentru combustibil (Marea Britanie, Italia, Olanda, Spania, Suedia). Astfel, veniturile din taxarea combustibililor sunt mai mari decât cheltuielile pentru drumuri cu 60% în Olanda și 35% în Spania. În schimb, în *alte* țări (Danemarca, Austria, Finlanda, Elveția) cheltuielile totale pentru drumuri sunt mai mari comparativ cu încasările din taxarea benzinei și motorinei. În acest fel este evident că există anumite caracteristici naționale în folosirea taxelor pe combustibili pentru autovehicule în scopul constituirii fondurilor necesare cheltuielilor pentru drumuri.

Modalitățile posibile de constituire a unor fonduri pentru rețeaua rutieră trebuie corelate și cu alocarea adecvată la nivel central, regional sau local a surselor obținute. Acest lucru este necesar deoarece există o delimitare strictă prin impozitele și taxele percepute, a gradului de folosire a autovehiculelor în interiorul localităților sau între localități. Este posibilă, în condițiile unei alocări incorecte, folosirea spre exemplu, a fondurilor obținute, din utilizarea infrastructurii transporturilor urbane pentru cea interurbană. Și din punct de vedere al repartizării cheltuielilor pentru drumuri la diferite nivele ale autorității publice experiența țărilor dezvoltate este diversă. Astfel, cheltuielile pentru drumuri sunt utilizate de guvern în proporție de 25% în Danemarca și 73% în Suedia, în schimb autoritățile locale folosesc din totalul cheltuielilor pentru drumuri între 3,8% în Olanda și 59% în Italia.

Țările în tranziție¹ au adoptat sau urmează să realizeze măsuri similare celor din țările (statele) dezvoltate pentru finanțarea infrastructurii rutiere. În Polonia prin creșterea taxelor de înmatriculare și a celor pe combustibili veniturile bugetare au crescut substanțial. În anul 1992 veniturile obținute de la utilizatori au fost de 3,8 ori mai mari decât bugetul alocat drumurilor. Se estimează că și în anii următori veniturile obținute de la utilizatori vor fi mai ridicate comparativ cu sumele destinate întreținerii și dezvoltării rețelei rutiere, ceea ce semnifică folosirea taxelor directe sau indirecte pentru utilizarea drumurilor în scopul finanțării altor cheltuieli. Se consideră că mărimea fondului drumurilor trebuie corelată cu fiscalitatea generală, dar și cu necesitățile de investiții pentru integrarea Poloniei în Uniunea Europeană. De aceea într-o primă etapă nivelul minim al fondului pentru, drumuri este necesar să acopere

¹ Informațiile privind aspectele prezentate sunt cuprinse în studiul "*Developments Regarding Transport Policies*", Economic Commission for Europe, inland Transport Committee 26-28 septembrie 1994, Geneva.

cel puțin cheltuielile de întreținere. Pentru ramura de transport este considerată utilă stabilirea unui fond special al sectorului care să dea posibilitatea eliminării fluctuației nivelului sumelor disponibile pentru investiții. În acest scop ar putea fi folosite plățile efectuate de utilizatorii fiecărui mod de transport. Pentru serviciile feroviare se consideră necesară fie subvenționarea guvernamentală, fie subvenționarea de către alte subsisteme de transport. În Cehia, s-a decis dezvoltarea rețelei fără finanțare din alocații bugetare, fondurile pentru construcția drumurilor urmând a fi constituite prin introducerea unui sistem de taxe, cote aplicate pentru consumul de carburanți etc. la Ungaria, s-a stabilit studierea posibilităților de sporire a resurselor pentru întreținerea infrastructurii prin luarea în calcul a cheltuielilor și achitarea lor de către utilizatori (prin taxe pe carburanți, tarife de utilizare a drumurilor în funcție de greutatea autovehiculelor etc.)

Realizarea modernizării infrastructurii rutiere naționale, care poate avea mul-tipie efecte favorabile directe sau indirecte, la nivel microeconomic sau cel macroeconomic, impune, în primul rând, identificarea tuturor surselor care pot fi folosite pentru finanțare și, în al doilea rând, alocarea cât mai eficientă a acestora. Opinăm, de aceea, că un element important, în implementarea strategiei de modernizare a rețelei rutiere ar putea să îl constituie separarea în cadrul veniturilor și cheltuielilor bugetare totale a celor legate în mod direct de utilizarea drumurilor. Un asemenea fond pentru transporturile rutiere ar putea avea ca surse de constituire diferite venituri obținute de la utilizatori. Spre exemplu, după estimările noastre¹ numai accizele pe combustibili au fost în anul 1994, de aproape patru ori mai mari decât alocațiile bugetare pentru modernizarea drumurilor interurbane.

Repartizarea veniturilor obținute ar trebui realizată pentru destinații care se referă la: întreținerea, reabilitarea și extinderea rețelei rutiere naționale și județene, lucrări pentru infrastructura transporturilor în mediul urban și rural, acoperirea diferențelor venituri-cheltuieli în transportul colectiv din marile orașe sau între diferite localități, transferuri pentru alte moduri de transport considerate mai puțin poluante, susținerea altor activități de interes general (cum ar fi: învățământul, sănătatea, cultura). Nivelul minim al fondului pentru drumuri între diferite localități poate fi stabilit pe baza sumelor obținute din: taxe pentru combustibil, utilizarea anumitor segmente taxate ale rețelei, folosirea șoselelor de către vehicule înmatriculate în alte țări, autorizarea unor transporturi cu tonaje și gabarite depășite. Specificăm că, legislația actuală prevede, de la 1 ianuarie 1995, ca taxele asupra mijloacelor de transport să constituie fonduri la nivel local utilizate, alături de alte impozite și taxe locale,

¹ S-a luat în calcul un consum anual de benzină pentru autovehicule de 1,3 milioane tone și de motorină de 2,6 milioane tone. Accizele (13-15%) au fost aplicate pentru prețurile produselor petroliere la rafinării aferente lunii decembrie 1993.

pentru acoperirea cheltuielilor care se finanțează de la bugetele proprii ale unităților administrativ-teritoriale.

Dificultatea cea mai mare în constituirea fondului special al drumurilor o reprezintă stabilirea nivelului taxei incluse în prețul pe benzină și motorină (în cazul în care accizele pe combustibili nu sunt utilizate pentru modernizarea rețelei rutiere). Creșterea acestei taxe la 25% din prețului produselor petroliere poate determina sporirea cu 10-12% a prețului cu amănuntul al benzinei și motorinei auto, cu implicații și asupra tarifelor transporturilor. În același timp utilizarea veniturilor din aceste taxe numai pentru modernizarea rețelei între localități semnifică acceptarea unei subvenționări indirecte a serviciilor de transport interurbane din încasări obținute în servicii urbane de transport. Acceptarea unui asemenea compromis este legată de legiferarea în anul 1994 a utilizării impozitului pe mijloacele de transport numai la nivelul bugetelor locale (deși deplasarea autovehiculelor are loc în mare parte și în afara respectivei zone administrativ-teritoriale).

Este necesară o aprofundare a analizei destinației unor venituri aferente utilizării drumurilor care să ia în considerare rolul economic și social diferit al transporturilor atât pentru agenții economici cât și pentru populație. Cu titlu de exemplu evidențiem doar faptul că reabilitarea unui kilometru de drum poate fi recuperată din reducerea costurilor de exploatare pentru circa 48 mii vehicule¹ ceea ce ar putea antrena fie diminuarea tarifelor de transport pe ruta respectivă, fie creșterea sumelor impozitate pentru un profit suplimentar datorat scăderii costurilor transporturilor.

În concluzie, nerealizarea unor modalități de sporire rapidă a fondurilor pentru modernizarea și dezvoltarea infrastructurii rutiere poate determina amânarea unor lucrări strict necesare, ceea ce poate determina, în perspectivă, necesitatea unor cheltuieli adiționale mai ridicate. În plus lipsa unor resurse interne adecvate poate prelungi etapele de racordare a rețelei naționale la cea internațională. De aceea s-ar putea constitui un fond separat al transporturilor rutiere din toate veniturile obținute de la utilizatori, iar repartizarea acestuia între fondul drumurilor și alte tipuri de cheltuieli să fie realizată în funcție de prioritățile stabilite prin strategia națională a sistemului de transport și a economiei naționale.

¹ Au fost folosite pentru calcul următoarele date: 1 \$ = 1790 lei; cheltuieli pentru reabilitare și ramforsare (1 km) = 164,7 milioane lei; economii la costul de exploatare (media ponderată pentru diferite tipuri de autovehicule și zonele de câmpie, deal, munte) = 1,905 \$/vehicul/an sau 3410 lei/vehicul/an.

4. Restricții în atragerea unor fonduri externe

Posibilitățile de atragere de către țara noastră a unor fonduri externe care să completeze sursele interne în vederea susținerii programelor de modernizare a rețelei de transport sunt limitate de necesitățile importante de fonduri pentru infrastructură, pe continent. Există numeroase proiecte ce trebuie finanțate pentru drumuri și căi ferate între estul și vestul continentului (consecință a dezvoltării separate a rețelei și realizării unor legături reduse după cel de-al doilea război mondial), în țările est și central europene (ca urmare a neglijării în ultimii 50 de ani a rețelei de transport) și în țările vest-europene (în noile condiții de funcționare a pieței unice).

Integrarea europeană a transporturilor nu poate fi realizată decât în cadrul unei diversități de măsuri interconectate care trebuie să includă, pe lângă investiții în infrastructură, exploatarea mai bună a rețelelor existente prin schimburi în distribuția traficului în timp și spațiu, între diferitele moduri de transport, influențarea în mod direct a cererii de transport și menținerea controlului asupra mobilității. Cu alte cuvinte, asigurarea unor fonduri pentru modernizarea și dezvoltarea infrastructurii transporturilor în țara noastră nu poate constitui decât «na dintre componentele politicii naționale de transport pentru alinierea la cerințele europene.

Investițiile în infrastructură pentru transporturi, internaționale pot fi destinate fie unor noi legături, fie pentru creșterea capacității. În primul caz, acestea au ca obiectiv asigurarea unei distribuții uniforme a rețelelor în spațiul european și accesul mai bun al regiunilor periferice sau izolate, iar în al doilea caz se urmărește fluidizarea traficului în zone dens populate, unde acesta este restricționat de diverse disfuncționalități. Pentru a se atinge o anumită compatibilitate între costurile estimate pentru dezvoltarea infrastructurii pan-europene, prin includerea unor coridoare de transport care cuprind țările est-europene, și resursele financiare limitate este considerată necesară parcurgerea a trei stadii¹ cu orizont de timp diferit în perspectiva cea mai îndepărtată este utilă realizarea rețelelor de transport prevăzute în acordurile internaționale, pentru efectuarea lucrărilor necesare în diferite țări nefiind posibil de stabilit un orizont de timp. Pe termen mediu (până în anul 2000), prioritățile pot include un număr de coridoare care acoperă toate mijloacele de transport și care cuprind rețelele pentru care au început deja construcțiile (Trans European Railway și Trans Europe Motorway). Într-o perspectivă pe

¹ *Progress Report Towards Indicative Guidelines For the Further Development of Pan-European Transport Infrastructure, Transport Committee of ECE, Trans/WP5/R62, 22 July 1994, Geneva.*

termen mai scurt (până în cinci ani) prioritățile sunt cele stabilite pentru stadiul al doilea, dar care pot fi realizate într-o perioadă de timp mai redusă.

Îmbunătățirea exploatării rețelelor are ca scop asigurarea unui echilibru între diferitele moduri, între diferitele rute și distribuția mai uniformă în timp a traficului. În promovarea unui mai bun echilibru modal, componenta esențială o reprezintă dezvoltarea tehnicilor multimodale prin construcția infrastructurilor necesare realizării legăturilor pentru mărfuri și/sau pasageri între diversele tipuri de transport (feroviar, rutier, fluvial, naval, aerian). Aceste terminale multimodale constituie, de fapt, tot investiții în infrastructură, asemănătoare, spre exemplu, celor pentru un drum, cale ferată sau canal. În același timp, trebuie folosite pentru asigurarea unui echilibru modal și o serie de pârghii economice. Aplicarea acestora presupune un accent mai mare pe includerea tuturor costurilor externe în costurile de transport în scopul restabilirii echilibrului între subsistemele de transport. Se consideră că, în *prezent*, costurile urmează o traiectorie nefavorabilă anumitor tipuri de transport. Spre exemplu, transportul rutier rămâne ieftin prin trecerea majorității costurilor sale externe asupra populației, în timp ce costurile mai ridicate determină societățile de calc ferată să-ți mărească tarifele, ceea ce conduce la scăderea competitivității prestațiilor feroviare. Toate acestea favorizează un cost mai redus al transportului rutier (în transportul pe distanțe lungi costurile externe ale traficului camioanelor sunt de patru ori mai mari decât ale bunurilor transportate pe căile ferate). Această realocare a costurilor poate fi realizată prin schimbări în modul de taxare (taxa pe vehicule și combustibili) și a tarifelor de utilizare a infrastructurii, totuși, schimbarea în alocarea costurilor de transport poate fi realizată numai pe baza unor calcule cuprinzătoare, efectuate treptat pe măsură ce cunoașterea și cuantificarea mai exactă a costurilor externe este posibilă.

Alinierea transporturilor românești la cerințele europene cuprinde deci, atât armonizarea diverselor componente ale politicii naționale de transport cu alte țări, cât și un aspect financiar distinct legat, în principal, de sprijinirea de către statele dezvoltate, a modernizării rețelei țărilor est și central-europene.

Evoluția infrastructurii transporturilor în economiile central și est-europene s-a caracterizat prin rămânerea în urmă comparativ cu nivelul P.I.B.-ului realizat. Sporirea capacității de transport (rețea și dotare cu vehicule) a fost minimă, ceea ce a influențat nefavorabil funcționarea diferitelor ramuri ale economiei.

Obiectivele stabilite pentru politica de transport, în țările care au trecut la economia de piață, includ:

- crearea unui cadru adecvat concurenței între diferitele subsisteme;
- refacerea infrastructurii și integrarea acesteia în rețelele europene;

- eliminarea disfuncționalităților pentru fluidizarea traficului internațional la trecerile de frontieră (în special pentru transportul rutier) și de-a lungul coridoarelor est-vest de circulație a mărfurilor și călătorilor;
- modernizarea activității societăților naționale de cale ferată, conformă cu noile cerințe ale pieței și nivelului mai redus al cererii pentru servicii feroviare.

Pentru realizarea acestor obiective un rol semnificativ ar putea să îl aibă sprijinul financiar extern. În condițiile lipsei resurselor interne se încearcă apelarea la credite internaționale, dar cu posibilități diminuate de nevoile presante și din alte sectoare economice. Astfel, din totalul de 15,9 miliarde \$ împrumuturi acordate de băncile pentru dezvoltare țărilor din Europa Răsăriteană¹ în perioada 1990-1993, numai 900 milioane \$ au revenit sectorului de transport și 873 milioane \$ pentru modernizarea rețelelor rutiere. În plus există limite în contractarea creditelor externe determinate de atragerea acestora în valută în timp ce veniturile se pot obține numai în monedă națională. Cu alte cuvinte există riscul deteriorării balanței contului curent în cazul în care celelalte ramuri ale economiei nu vor putea genera câștigurile necesare în valută pentru rambursarea creditelor. De aceea pentru țările cu datorii externe mai mari o bună parte a investițiilor sprijinite prin credite externe trebuie să asigure susținerea creșterii exporturilor.

Completarea finanțării modernizării căilor naționale de comunicații poate să fie realizată prin investiții externe directe care sunt însă, extrem de reduse pentru infrastructura transporturilor. De altfel pentru țările în tranziție investițiile externe au fost mult mai mici decât se estima acum cinci ani. Chiar în țările unde capitalul privat extern a fost mai mare se înregistrează o tendință de așteptare evidențiată de faptul că sumele investite în diferite obiective sunt încă reduse. În acest fel investitorii își asigură numai un risc limitat la situația economică actuală și își creează, în același timp, posibilități de cucerire a unor poziții pe piața locală care să le permită eventuala dezvoltare în condiții considerate mai puțin incerte. Chiar în sectoare ale economiei mult mai atractive din perspectivă financiară, comparativ cu infrastructura transporturilor, investițiile externe sunt încă puțin prezente în raport cu potențialul economiilor est-europene.

Experiența țărilor cu economie consolidată de piață sugerează necesitatea garanțiilor statului pentru atragerea unor investiții ale băncilor sau altor intermediari financiari ale unor resurse din sectorul privat, în general. Asigurarea de către sectorul public a posibilităților ca un proiect finanțat de sectorul privat să aibă succes ar trebui să includă:

¹ *Economic Survey of Europe in 1993-1994, ECE, Geneva, 1994.*

- decizii prin care obiectivul poate fi construit și funcționa în condiții satisfăcătoare;
- menținerea nivelului tarifar aplicat utilizatorilor sau compensarea de către stat a eventualelor diminuări ale veniturilor în cazul reducerii tarifelor datorită unor cerințe sociale;
- lipsa de intervenție în ceea ce privește concurența;
- asigurarea unor facilități anexe care nu sunt realizabile prin proiect, dar sunt esențiale pentru finalitatea proiectului.

În țările occidentale¹ este vizată asigurarea unor condiții favorabile de mobilitate a agenților economici și a persoanelor, datorită multiplicării schimburilor economice prin realizarea pieței unice europene.

În țările situate geografic la distanțe mai mari față de centrele economice importante, programele pentru infrastructură acordă prioritate dezvoltării rețelei rutiere, în timp ce în alte țări a început să se pună accentul pe modernizarea transportului feroviar. Pentru creșterea competitivității serviciilor feroviare sunt în curs de elaborare măsuri de liberalizare a accesului la rețeaua de căi ferate, pentru agenții economici interesați în prestarea unor servicii, iar în câteva țări se studiază posibilitatea privatizării societăților naționale.

La nivelul Uniunii Europene există, pentru infrastructura transporturilor, un mare decalaj între resursele financiare disponibile și fondurile necesare pentru realizarea celor mai importante proiecte (valoarea acestora, până în anul 2000, este estimată la 220 miliarde ECU).

Criteriile stabilite pentru selectarea obiectivelor investiționale cuprind asigurarea unui mai bun acces între țările membre (legături transfrontiere, interconectarea rețelelor naționale, interoperabilitatea rețelelor prin realizarea de facilități pentru transferul între diferitele moduri de transport) importanța proiectelor din perspectiva competitivității, impactul asupra mediului.

Prin realizarea proiectelor se urmărește diminuarea consecințelor negative ale politicii trecute din Uniunea Europeană, care conduce în prezent la un cost suplimentar de 4 miliarde ECU datorat infrastructurii inadecvate de transport. În cazul continuării situației actuale costurile ar putea atinge 14 miliarde ECU în 2010. Cheltuielile suplimentare sunt determinate de utilizarea inegală a diferitelor moduri de transport. Astfel 2/3 din investiții au fost alocate în anii precedenți transporturilor rutiere fără însă să fie capabilă de a asigura servicii adecvate cerințelor unui trafic tot mai mare. Se consideră că aplicarea unei politici la nivel internațional ar fi putut permite evitarea dezechilibrelor între diferite subsisteme și preveni ineficiența.

¹ *Transport in the 1990's, ECE, Brussels-Luxembourg 1995.*

5. Concluzii

Investițiile în rețeaua de transport au influențe asupra complexului economic pe termen lung, semnificativă pentru această afirmație fiind evoluția infrastructurii feroviare. După anul 1950 lungimea acesteia a crescut numai cu 4% chiar în condițiile unei industrializări accentuate. Cu alte cuvinte până la al doilea război mondial în țara noastră s-a realizat o dotare a căilor ferate care a permis alinierea la noi cerințe economice timp de câteva decenii numai prin modernizări (dublarea unor linii, adaptarea lor pentru transportul greu și mai rapid, înnoirea dotării triajelor și a stațiilor, electrificarea și perfecționarea traficului) etc.

Fondurile mari de investiții necesare pentru infrastructura transporturilor, care se alătură nevoilor altor activități economico-sociale ce trebuie susținute de sectorul public, determină ierarhizarea priorităților pentru asigurarea finanțării din resurse interne sau externe. Identificarea și selectarea obiectivelor trebuie să ia în considerare legăturile multiple dintre subsistemul de transport și celelalte subsisteme economice, pentru delimitarea influenței lucrărilor asupra anumitor ramuri, subramuri, grupe de produse, agenți economici, categorii sociale ale populației. Definirea acestor legături de diferite tipuri și categorii, cu influențe de sensuri și proporții variate ar permite stabilirea criteriilor de ordonare a efectuării investițiilor. În prezent sunt considerate următoarele criterii de selecție a priorității proiectelor: interesul social (public) economic, strategic; impactul regional/internațional al investiției, gradul de eficiență al investiției; perioada de maturitate a investiției; timpul necesar pentru terminarea investiției, impactul asupra mediului. Opinăm că, în raport cu cerințele interne și de racordare internațională, ar putea fi folosite șase criterii de stabilire a priorităților în efectuarea lucrărilor pentru infrastructura transporturilor: financiar, economic, social, tehnologic, ecologic și politic. Pentru utilizarea acestor criterii pot fi folosiți indicatori referitori la: cheltuieli pentru realizarea proiectelor, venituri din exploatarea obiectivelor, rezultate financiare, efecte directe pentru utilizatori, efecte asupra sistemului economic național, efecte asupra dezvoltării în profil teritorial, consumul energetic, alocarea veniturilor și cheltuielilor între diferite categorii sociale, cheltuieli de cercetare-dezvoltare pentru realizarea proiectelor, influențele proiectului asupra mediului, impactul serviciilor de transport asupra, mediului, asigurarea legăturilor cu diverse zone europene de interes.

În cazul țării noastre, cu un sistem economic a cărui profil este insuficient conturat pentru următoarele decenii, este necesară o atenție deosebită în asigurarea "eficienței" utilizării criteriilor. Modelele tradiționale de determinare a ierarhizării cerințelor privind înnoirea și extinderea rețelei de transport (axate, în principal, pe compararea costurilor și beneficiilor posibile) sunt mai puțin

adecvate. Mult mai utilă poate fi aprecierea proiectelor de investiții axată mai puțin pe elemente strict cuantificabile și mai mult pe evaluarea influențelor directe și indirecte (inclusiv a celor care nu pot fi exprimate în termeni monetari) considerate semnificative pentru complexul economic național precum și a distribuirii avantajelor și dezavantajelor în cadrul societății. În final apreciem că sursele financiare pentru realizarea proiectelor de modernizare a infrastructurii transporturilor trebuie constituite prin alocații bugetare, fonduri din contribuția utilizatorilor rețelei de transport, obținerea unor linii de credit din partea organismelor financiare internaționale și atragerea capitalului privat (autohton sau extern). Este utilă elaborarea unor programe care să permită folosirea eficientă a tuturor acestor surse în proporții adecvate fiecărei perioade de timp și fiecărui mod de transport (feroviar, rutier, fluvial, naval, aerian). Experiența pe plan internațional, dar și cea națională, evidențiază că reținerea de a cheltui la timp pentru modernizarea infrastructurii transporturilor poate genera costuri substanțiale adiționale mai târziu.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 43/1995**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

**ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE A INDUSTRIEI**

**Teoria costurilor comparative în gândirea economică
românească de la Mihai Eminescu la mihail
Manoilescu. Gândirea economica a lui Virgil Madgearu.
Gândirea economică a omului politic Nicolae Titulescu**

Viorica RĂDUCANU,
Marina BĂDILEANU,
Cristian SIMA

**CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
București 1995**

Cuprins

TEORIA COSTURILOR COMPARATIVE ÎN GÂNDIREA ECONOMICĂ. ROMÂNEASCĂ DE LA MIHAI EMINESCU LA MIHAIL MANOILESCU	217
GÂNDIREA ECONOMICĂ A LUI VIRGIL MADGEARU	225
GÂNDIREA ECONOMICĂ A OMULUI POLITIC NICOLAE TITULESCU	231

TEORIA COSTURILOR COMPARATIVE ÎN GÂNDIREA ECONOMICĂ. ROMÂNEASCĂ DE LA MIHAI EMINESCU LA MIHAIL MANOILESCU¹

Gândirea economică privind comerțul internațional și eficiența lui a fost și este în continuare influențată de existența a două teorii principale și anume teoria costurilor comparative a lui David Ricardo și teoria înzestrării națiunilor cu factori de producție a școlii economice suedeze reprezentate prin Heckscher și Ohlin.

David Ricardo, depășind limitele teoriei avantajului absolut în relațiile economice dintre state a lui Adam Smith, a fost primul economist care a considerat că specializarea internațională și comerțul internațional trebuie să aibă la bază avantajul comparativ.

Potrivit legii avantajului comparativ fiecare țară, dispunând de anumite condiții naturale, se va specializa în producerea și exportul acelor bunuri pe care le fabrică cu costuri relativ mai scăzute și va importa acele bunuri pe care le produce la costuri relativ ridicate.

Legitate de bază a. schimburilor economice internaționale, legea avantajului comparativ, demonstrată de David Ricardo, a constituit obiectul de studiu al multor generații de gânditori, în rândul lor numărându-se și Luceafărul poeziei românești, filozoful și publicistul Mihai Eminescu, ca și marele om politic, prof. univ. Mihail Manoilescu.

Dacă opera poetică a lui Mihai Eminescu este bine cunoscută în țară și în afara ei, publicistica sa a fost mai puțin studiată, deși referirile în acest domeniu sunt multiple. Așa cum sublinia prof. Ion Bulborea într-un studiu publicat în anul 1969 în *Anale de istorie* "în publicistica eminesciană își găsesc tratarea o gamă largă de probleme economice, social-politice, filozofice, literare, artistice etc."²

Mihai Eminescu aborda cu multă ușurință problematica politicii economice naționale și universale, având cunoștințe vaste în domeniul economiei politice. Studiind economia politică la Viena, audiind cursurile lui Lorenz Stein - profesor de drept administrativ și economie națională, și ulterior la Berlin, audiind cursurile lui Eugen Dühring - profesor de economie politică, continuându-le apoi cu studierea operelor marilor economiști ai timpului, pregătirea sodo-economică a lui Mihai Eminescu a fost ai mult peste

¹ *Comunicare prezentată la Congresul al XX-lea al Academiei Româno-Americane de Artă și Științe.*

² *Bulborea "Anale de istorie", nr. 2, 1969, p. 46*

cunoștințele unui literat. Astfel, referindu-se la modul în care Eminescu percepe problemele economice, George Călinescu arată că în domeniul economiei politice Eminescu avea "cunoștințe integrale și temeinice"¹, vădind profunzime în cercetarea realităților țării și cunoașterea literaturii respective de specialitate, în pledoaria sa pentru industrie Eminescu, deși era un constant apărător al țăranimii sublinia că: "... nu trebuie să rămânem un popor agricol, ci trebuie să devenim și noi o nație industrială, măcar pentru trebuințele noastre"².

Alcătuind o largă și documentată pledoarie în sprijinul dezvoltării industriale, Eminescu argumentează că România .nu trebuie să rămână "eminamente agricolă" deoarece în cadrul schimburilor dintre țări cu niveluri economice de dezvoltare diferite "nația agricolă totdeauna pierde", întrucât la vânzarea produselor sale "plătește atât transportul, cât și vama și câștigul comerciantului, la cumpărarea unui articol industrial, tot în aceeași vreme, vama, transportul și câștigul comerciantului se scad din prețul cu care nația agricolă își vinde produsele - va să zică - ea păgubește dublu în toate tranzacțiile ei, la vânzarea produselor ei, la cumpărarea celor străine"³. Prin aceste afirmații Eminescu explică de fapt schimbul neechivalent între țări prin intermediul nivelului de productivitate a muncii, subliniind și faptul că, "trăsătura fundamentală a întregii istorii este tendința de a forma din și lângă posesiunea de pământ, pe cea industrială, de a desface apoi pe aceasta din urmă de cea dintâi"⁴.

În analizele sale Eminescu evidențiază de fapt, noile diferențe care se înregistrează între valoarea produselor manufacturate și cea a produselor agricole, ca urmare atât a diferențelor de productivitate a muncii, cât și a practicării unor schimburi neechivalente. În ceea ce privește dimensiunile reale ale schimburilor neechivalente pe care le făcea România cu alte țări și a pierderilor pe care le înregistra, încercând chiar să cuantifice dimensiunile acestora pe exemplu schimburile cu Franța, ajungea la concluzia că, de fapt, "nația agricolă e expusă de a fi exploatată de vecinul industrial, ba de-a pierde pe zi ce merge clasele de manufacturieri, care neputând concura cu fabrica devin proletari. Dovada cea mai bună pe continent e chiar poporul nostru"⁵. Cu alte cuvinte, în concepția lui Eminescu dezvoltarea industrială, civilizația economică nu reprezintă un simplu deziderat prin multe altele, ci condiția hotărâtoare a civilizației unui popor.

¹ G. Călinescu, *Opera lui Eminescu*, vol. II, București, 1933, p. 20

² M. Eminescu, *Opera politică*, vol. I, București 1941, p. 132

³ M. Eminescu, *Opera politică*, vol. I, București 1941, p. 151.

⁴ M. Eminescu, *Fragmentarium*, ediție îngrijită de Magdalena Vatamaniuc, Editura Științifică și Enciclopedică. București 1981.

⁵ Vasile C. Nechita, *Meditații economice eminesciene*, Editura Junimea, Colecția Eminesciană, nr. 4, 1989, p. 261

Gândirea economică a lui Mihai Eminescu este, în cea mai mare parte, rodul cunoașterii directe a realităților românești, autorul fiind implicat puternic în viața economică a țării. Aceasta reiese și din faptul că, Eminescu concepea dezvoltarea economică a țării la două direcții: prima direcție se referea la intensivizarea și modernizarea tehnică, agrotehnică, organizatorică și economică a agriculturii, iar cea de a doua direcție privea crearea, încurajarea, apărarea și consolidarea industriei naționale. În concepția sa, crearea și dezvoltarea unei agriculturi și a unei industrii moderne are valoare de factor determinant al rentabilității echilibrului în relațiile economice internaționale ale României¹.

Eminescu explică schimburile neechivalente dintre țările agricole și cele industriale cu ajutorul teoriei valorii - muncă pe care, de altfel, o preia critic, referirile sale asupra lucrărilor economiștilor clasici fiind multiple. Astfel, într-un articol publicat în anul 1880 în revista *Timpul*, după ce face o scurtă analiză a modului cum sunt tratate de diferiți economiști schimburile economice internaționale și mai ales posibilitățile de echilibrare a balanțelor comerciale, Eminescu își pune o legitimă întrebare: "Se înțelege că excedentul importului asupra exportului trebuie să se echilibreze - dar cum? și cu ce mijloace?"² Făcând o amplă analiză a condițiilor în care participarea României la schimbul internațional, a rezultatelor și implicațiilor lor asupra viitorului țării, Eminescu pune bazele unei noi teorii asupra comerțului internațional - teoria costurilor aferente².

Încercând să redea sugestiv și într-o formă literar - matematica dimensiunile reale ale neechivalenței schimburilor României cu alte țări, pe baza teoriei valorii muncă, Eminescu sublinia faptul că, în condițiile în care o cantitate de muncă, "nu se poate traduce decât într-o cantitate de muncă" într-un "echivalent de muncă", valorile naționale diferite exprimate de raportul termenilor de schimb - fac ca țările dezvoltate să aibă întotdeauna de partea lor câștigurile¹. Referindu-se la situația României în raporturile sale economice cu Franța, Eminescu aborda o nouă problemă și anume, a locului unde se cotează mărfurile schimbate, la Paris sau la București. Pentru poporul român, arată mai departe autorul, nu este indiferent acest lucru, deoarece "Valoarea unui obiect (este) egală cu cheltuiala lui de reproducție... acesta este adevărul Oricât de greu ar produce individul A un obiect, oricât de mari ar fi cheltuielile lui de producție, dacă individul B știe să producă același obiect cu a zecea parte de cheltuială de muncă, atunci valoarea obiectului nu este A ci A/10. Unde este diferența A/10 și A/A? Ce s-a făcut cu ea? Pututu-s-a pierde?... Nu se poate! Cheltuitu-s-a pentru serviciile străine. Aceasta-i chestiunea"³. Cu alte cuvinte Eminescu contestă avantajul egal pentru toate țările participante la

¹ M. Eminescu, *Opera politică*, vol. I, București, 1941, p. 152

² Mihail Eminescu, *Revista "Timpul"* anul V, nr. 244, 31 octombrie 1880, pag. 1

³ MSS 2267, fila 64, reproduc după Ion Bulborea op, cit. 1.

schimburile economice internaționale, principiul de bază al doctrinei clasice a liberului schimb. Prin această demonstrație autorul relevă faptul că schimburile neechivalente dintre țările dezvoltate-avantajate și cele subdezvoltate - dezavantajate, rezultă din valorile naționale diferite ale țărilor care vând și cumpără pe piața internațională, respectiv România și Franța.

Explicațiile lui Eminescu cu privire la schimburile neechivalente, la proporțiile și tendințele lor, constituie de fapt unul din fundamentele noii teorii asupra schimburilor internaționale care, deși are la bază teoria costurilor comparative, abordează problema prin prisma "costurilor aferente".

Profesorul Vasile Nechita, arăta că atât Minai Eminescu, cât mai ales, mai târziu, Mihail Manoilescu, au definit conceptul de costuri aferente, prin "cuantumul cantitativ și îndeosebi calitativ de muncă națională înmagazinată în marfa sau mărfurile care urmează a fi date în schimbul celor importate, atunci când se apelează la calea comercială, indirectă și nu la cea productivă directă: când specializarea și schimbul internațional s-ar face în funcție de superioritatea sau inferioritatea absolută sau comparativă față de străinătate și nu față de media productivității muncii naționale". Mihai Eminescu are marele merit de a fi nu numai inspiratorul și coautorul teoriei costurilor aferente, cât mai ales, al marilor idei constitutive ale acestei teorii, și anume: superioritatea industriei față de agricultură date de deficitul de productivitate a muncii aferentă fiecăruia; raportul vânzare-cumpărare total nefavorabil ce se stabilește pe piața mondială între munca țăranului și cea a muncitorului ceea ce duce la schimburi neechivalente între țările industriale și cele agricole; productivitatea internă scăzută a muncii care se înregistrează în țările sărace, determină o capacitate limită de plată în tranzacțiile internaționale și mai ales a atragerii de către ele în circuitul economic mondial al unor mărfuri superioare din punctul de vedere al eficienței muncii naționale; existența unor mari diferențe între stadiul de viață și de cultură al națiunilor agricole și industriale; necesitatea industrializării țărilor agricole în general, a României, în special; necesitatea protecționismului ca modalitate de diminuare la maximum a pierderilor în comerțul internațional și de încurajare și sprijinire a producției industriei naționale.

Dintre gânditorii români care au făcut analize deosebite asupra problemicii economiei mondiale și au tratat cu rigoare științifică domeniul relațiilor economice internaționale, Mihail Manoilescu, ocupă un loc de frunte. Teoria lui Mihail Manoilescu privind relațiile economice internaționale constituie în opinia multor autori, la care aderăm și noi, contribuția cea mai valoroasă pe care marele om politic român o aduce științei economice românești și universale.

Utilizând cu rigoare științifică tehnicile de analiză cantitativă a fenomenelor, Manoilescu a elaborat o teorie sistemică coerentă privind comerțul internațional, oferind științei economice noi instrumente de analiză, sintetizate în lucrarea sa "Teoria protecționismului și a schimbului internațional", apărută

în limba franceză în 1929¹, lucrare care reprezintă de altfel, rezultatul întregii sale activități de profesor și cercetător științific și care a fost apreciată de marii economiști ai vremii ca punct de referință în evoluția științei asupra comerțului internațional. La elaborarea acestei lucrări Manoilescu a folosit o metodologie proprie, coerentă, cu o logică internă severă, ceea ce i-a dat posibilitatea să edifice o teorie sistematică, teorie ce a constituit un salt calitativ în analiza comerțului internațional (pag. 25)².

Originalitatea gândirii lui Manoilescu constă în faptul că a tratat problematica economiei mondiale în strânsă legătură cu problemele românești, comune cu cele ale tuturor țărilor agrare din Europa de Est, lucrarea sa devenind un punct de referință în ceea ce privește evoluția comerțului internațional fiind apreciată de marii economiști ai timpului. De altfel, cartea lui Manoilescu este apreciată de André Piettre ca una dintre cele mai valoroase lucrări de economie, fiind singura cu care figurează gândirea economică românească, într-o lucrare de referință a acestui autor³.

Întreaga construcție teoretică a lui Mihail Manoilescu se bazează pe două idei fundamentale:

- distincția între câștigul național (valoarea nou creată într-o ramură de producție) și câștigul individual (profitul realizat de întreprinzător), care nu sunt identice, nu se interferează reciproc și nu sunt paralele;
- exprimarea calității muncii prin productivitatea muncii, ceea ce permite analiza temeinică a activității economice atât la nivelul întreprinderii și al economiei naționale, cât și în ceea ce privește diviziunea internațională a muncii comerțul exterior, perspectivele pe care le are o țară în competițiile pe piața mondială, ca și a studiului comparativ între națiuni; în acest scop Manoilescu prezintă două instrumente de analiză: productivitatea pe salariat și productivitatea capitalului, cu care se pot face comparații între ramurile economiei naționale și între țări.

Pentru a delimita cele două concepte, autorul a definit și calculat producția netă, care în opinia sa desemnează valoarea nou creată într-o întreprindere sau ramură și care, privită în raport cu numărul de salariați, definește productivitatea *muncii* pe salariat, iar în raport cu capitalul definește, productivitatea capitalului.

Pentru o anumită ramură de producție, productivitatea muncii este un element funcțional, pe când productivitatea capitalului este, dimpotrivă, un

¹ Mihail Manoilescu, *Theorie du protectionnisme et de l'échange international*, Paris, Ed. Girard, 1929

² Mihail Manoilescu, *Forțele naționale productive și comerțul exterior*, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1986, p. 146

³ Andre Piettre, *Histoire de la pensée économique et analyse de théorie contemporaine*, Paris, 1934

element de acțiune. Dacă se realizează o mare productivitate a muncii, "se obține un avantaj durabil pentru a produce continuu cu un minimum de muncă. Într-un mare randament al capitalului, deci există privilegiul momentan de a asigura punerea în mișcare a unei industrii cu un minimum de capital (pag. 146)".

Pentru estimarea, în mod sintetic, a randamentului activității economice, Mihail Manoilescu concepe și un coeficient al eficienței, denumit și coeficient de calitate (Q), determinat ca o medie geometrică a producției nete pe salariat (P/A) și a celei pe capital (P/C) conform relației:

$$Q = \sqrt{P/A \times P/C} = P/\sqrt{AC}$$

unde:

Q - reprezintă coeficientul de eficiență;

P - producția netă;

A - numărul de salariați;

C - mărimea capitalului investit.

De fapt $Q = P/\sqrt{AC}$ "reprezintă un coeficient de calitate pentru că el depinde de mărimea absolută a forțelor pe care îi cuprinde (pag. 146)". Mergând mai departe cu analiza, Manoilescu conchide că, "dacă pentru o anumită industrie se ia în considerare un număr mic sau un număr mare de întreprinderi identice, coeficientul de calitate trebuie să rămână același, deoarece dacă fabricile sunt la fel, el este natura! independent de numărul acestora (pag. 146)". Relația de calcul prezentată îndeplinește anumite condiții deoarece în cazul în care numărul întreprinderilor de fabrică același produs sporește de K ori, atonei numărul salariaților (muncitorilor) devine KA capitalul cerut KC, iar producția netă KP, introducând în relația de mai sus se obține:

$$Q = KP/\sqrt{KA \times KC} = P/\sqrt{AC}$$

Deci, subliniază Mihail Manoilescu coeficientul de calitate reprezintă: "expresia numerică pentru modul de folosire a muncii și a capitalului de către industrie" (pag. 147).

Mihail Manoilescu face o clasificare a ramurilor industriale după mărimea acestui coeficient pe baza sa putându-se determina ramurile care produc o valoare dată cu un număr minim de muncitori și un număr minim de capital. În baza aceluiași raționament autorul argumentează și faptul că, productivitatea muncii în industrie este mai ridicată decât cea din agricultură, că orice activitate de creație are o superioritate intrinsecă față de cea noncreativă. Totodată, autorul evidențiază și faptul că discrepanța dintre productivitatea muncii industriale și a celei agricole este mai mare în țările agrare înapoiate decât în țările industriale. Dacă se ține seama și de faptul că obținerea aceluiași produs net implică mobilizarea unui volum mai mare de capital într-o țară agrară decât

în una industrială se ajunge la concluzia că, dezvoltarea industriei în țările agrare asigură nu numai creșterea productivității muncii sociale, cât și crearea condițiilor pentru spoierea productivității în agricultură.

Pentru o analiză corectă a structurii economice naționale și a celei mondiale, Mihail Manoilescu utilizează conceptul de productivitate socială a muncii, care constituie de altfel, baza teoriei sale privind schimburile neechivalente în comerțul internațional, susținând că, "în timp ce în țările agricole majoritatea populației lucrează cu o redusă productivitate a muncii, iar o mică parte (din ce în ce mai mică), minoritatea de muncitori, activează cu o productivitate relativ mare, în țările industriale o mică parte a populației, lucrează cu o productivitate scăzută în agricultură și deopotrivă, marele număr al populației lucrătoare cu o mare productivitate a muncii" (pag. 121). Spre deosebire de școala clasică, Manoilescu pune în evidență faptul că, la baza schimbului internațional pe lângă cantitatea de muncă se află și calitatea sa exprimată prin nivelul productivității muncii, această teorie fiind de altfel meritul esențial al ofertei sale. Pe baza acestui raționament, autorul ajunge la concluzia că Europa de Vest vinde mărfurile sale industriale create de un muncitor pe produse agricole a 10 lucrători din Europa de Est De aici concluzia că, prosperitatea Europei occidentale din secolul al XIX-lea s-a bazat pe "un astfel de schimb, unu la zece", ceea ce înseamnă exploatarea țărilor înapoiate ca la început odată cu era industrială a omenirii. De aici rezultă că, "Dominația economică a unui popor printr-un altul constă în schimburile inegale ale muncii acestor popoare" (pag. 144). De aceea fiecare țară, pentru a fi eficientă în relațiile economice externe va trebui să-și orienteze dezvoltarea către acele activități care asigură o productivitate a muncii sociale, superioară celei medii naționale, iar orice dezavantaj comparativ devine o anumită stare de schimbare a productivității muncii. În concepția sa legea avantajului comparativ poate duce la maximizarea ofertei (a producției mondiale), dar nu și maximizarea productivității muncii în cadrul fiecărei țări naționale. Deci, conchide autorul, avantajul comparativ poate evidenția corelația între costuri și productivitate. Fără a sesiza totuși raportul între costuri și productivitatea muncii, Manoilescu consideră că nivelul acestora în diferitele ramuri de producție constituie criteriul cel mai indicat de orientare a specializării internaționale și a comerțului exterior. Dacă nivelul productivității muncii depuse pentru crearea unui bun economic este superior mediei naționale a productivității muncii din țara respectivă, s-ar realiza un dezavantaj prin procurarea ei din import. Soluția avantajoasă, în acest caz, este cea a productivității autohtone. Invers, nivelul fiind inferior mediei naționale, ar fi mai avantajos să se recurgă la soluția importului¹. Criterii promovate de Manoilescu în orientarea specializării internaționale și a participării țărilor la comerțul internațional este nivelul

¹ xxx *Economie politică, ASE, Editura Economică, București 1994, p. 535*

productivității muncii sociale și a costurilor din diferitele ramuri ale economiei naționale.

Manoilescu consideră faptul că, pentru o națiune, schimbul este în primul rând o problemă de producție în timp ce pentru un individ el este o chestiune pur comercială. În timp ce individul își procură mărfurile de care are nevoie dintr-un venit fix, națiunea își satisface o parte a nevoilor sale din producția națională, iar o altă parte din import în funcție de capacitatea pieței pentru respectivele produse. Astfel, în concepția sa, "Numai prețul scăzut al mărfurilor din import nu ne îndreptățește încă să ne pronunțăm că importul este avantajos. Acest avantaj nu depinde numai de cum se cumpără, ci mai ales, de cum se creează puterea de cumpărare necesară" (pag. 80). În concluzie, "protecționismul are ca finalitate încurajarea industriilor în ordinea succesiunii productivității lor care, în același timp, concordă și cu ordinea de succesiune a clasificării lor după proporția valorii naționale" (pag. 80). Menirea protecționismului afirmă Manoilescu, făcând aluzie la situația României din acea perioadă "nu este de a învrăjbi popoarele, ci dimpotrivă, de cooperare și echilibru, care sunt posibile mai ales cu respectul integral al nedreptăților actuali ai lumii.

Abordarea teoretică a avantajului "comparativ, cât și exemplul practic prezentat, i-au permis lui Manoilescu să afirme ca postulat, faptul că, "randamentul și costul sunt transmise unul altuia și aparțin altuia" ceea ce duc la fondarea unor corelații care sunt bazate fie pe costuri, fie pe randamente. De aceea, nici o țară care apără interesele atât ale producătorilor cât și ale consumatorilor nu poate să importe sau să exporte în orice condiții, ci pe baza unor ample analize din punct de vedere ale avantajelor comparative pe care le pot obține.

Analiza făcută de Mihail Manoilescu comerțului internațional, instrumentele și conceptele elaborate reprezintă o contribuție teoretică de mare însemnătate la patrimoniul științei economice românești și universale care își păstrează și astăzi actualitatea mai ales atunci când se analizează eficacitatea și rentabilitatea comerțului exterior.

Opera economică a poetului Minai Eminescu, ca și cercetările riguroase ale profesorului Mihail Manoilescu asupra schimburilor internaționale i-au ajutat pe economiști să facă din teoria costurilor aferente o construcție teoretică unitară, deschisă spre universalitate, constituind un reper pentru cercetările economice care vizează, în prezent, identificarea posibilităților de integrare în structurile economice occidentale a țărilor în tranziție pe baza avantajelor competitive.

GÂNDIREA ECONOMICĂ A LUI VIRGIL MADGEARU

Între personalitățile remarcabile ale culturii economice românești din perioada interbelică, la loc de frunte se numără și Virgil Madgearu. Locul și rolul său în mișcarea de idei economice pot fi înțelese numai dacă îi privim opera în contextul istorie în care și-a desfășurat activitatea.

Pentru țara noastră anul 1918 a însemnat un eveniment istoric de însemnătate primordială; desfășurarea formării statului național român. Prin aceasta s-a creat cadrul favorabil dezvoltării complexului economic național, progresului în toate sferele activității sociale, inclusiv în domeniul culturii economice.

Problemele social-economice cu care se confrunta țara ieșită dintr-un război istovitor, dar și întregită în granițele sale firești, au constituit obiectul unor ample și fructuoase dispute teoretice, cu implicații practice deosebite.

În perioada interbelică, România era o țară cu un pronunțat profil agrar, dovada în acest sens fiind și faptul că marea majoritate a populației active era ocupată în agricultură. Astfel, potrivit recensământului din 1930 ponderea populației active din România ocupată în agricultură era de peste 8,5 milioane persoane, respectiv 78,2%, iar populația care locuia la sate se ridica la 14,4 milioane, sau 78,9%. Pe drept cuvânt se poate spune că cea mai însemnată caracteristică structurală a ocupării ofertei de muncă constă în numărul (absolut și relativ) predominant al populației active în agricultură. Industria avea o pondere redusă în cadrul complexului economic național, al venitului național. Din totalul forței de muncă active, potrivit aceluiași recensământ doar 7,2%. Deși Virgil Madgearu, considera că această cifră nu corespundea "complet realității" și aprecia că de fapt ar reprezenta 10,2%, aceasta nu schimba esențial locul și rolul pe care îi ocupa industria în organismul economic al țării. Această perioadă a fost afectată de cea mai gravă criză economică pe care omenirea a cunoscut-o (1929-1933) cu profunde consecințe și asupra economiei românești.

Pe plan mondial se schimbă raportul de forțe politice care va conduce la pregătirea și izbucnirea celui de-al doilea război mondial în care a fost atrasă, fără voia ei, și România. În locul colaborării între sate se practicau politici autarhice, de izolare și discordie.

Pe plan intern o serie de probleme social-economice continuau să rămână nesoluționate. Între acestea menționăm: problema agrară (în pofida înfăptuirii reformei din 1918-1921), dezvoltarea industrială a țării, structura și perspectivele economiei românești, locul țării în circuitul economiei mondiale și multe altele.

În jurul acestor probleme și-au concentrat atenția în perioada interbelică oamenii de știință și factorii de decizie, oamenii politici și partidele pe care ie reprezentau. Asupra lor s-a aplecat, cu competența și spiritul de discernământ care îl caracterizau, și Virgil Madgearu.

Evident, într-o societate cu structuri socio-economice complexe punctele de vedere sunt variate și chiar opuse, ele reflectând concepții și poziții filozofice, socio-economice și politice diferite. De remarcat că în țara noastră diversele curente de gândire economică s-au format în strânsă legătură cu mișcările politice, mai ales cu partidele care participau, prin "rotație", la cârma țării.

Dacă ne-am pune întrebarea: care au fost principalele curente în gândirea românească în legătură cu problemele economice ale organismului economic național în perioada interbelică, am putea răspunde: curentul neoliberal și curentul țărănist,

Curentul neoliberal ocupă un loc major în mișcarea de idei economice în România perioadei interbelice. Printre personalitățile marcante ale culturii economice românești care și-au adus contribuția la analiza proceselor și fenomenelor economice cu care se confruntă țara noastră în această perioadă se numără: Vintilă Brătianu, Ștefan Zeletin, Mihail Manoilescu, Ion N. Angelescu, I.G. Duca și alții. Prin tezele și concluziile pe care le-au formulat, ei urmăreau să răspundă unor cerințe obiective ale progresului social-economic al țării, dezvoltării și consolidării complexului economic național, dezvoltării independente a țării în condițiile lărgirii și adâncirii interdependenței economice pe plan mondial. Reprezentanții acestui curent puneau în centrul atenției atât sub raport teoretic, cât și al acțiunii practice problema dezvoltării industriale.

În același timp adepții neoliberalismului fundamentează politica economică "prin noi înșine", formulată de Vintilă Brătianu (1867-1930) încă din 1905 ca reacție împotriva conservatorismului.

Prin aplicarea acestei politici se urmărea întărirea poziției capitalului național și a industriei autohtone ce urma să participe competitiv la circuitul economic internațional. Nu de puține ori politica "prin noi înșine" a fost înfățișată în mod unilateral și chiar deformat. Ca deplină îndreptățire profesoral Costin Murgescu atrăgea atenția că istoria nu poate să rețină o asemenea interpretare marcată de patima politicianistă.

Problematika cercetată de neoliberali este cu mult mai cuprinzătoare, vizând și alte ramuri ale economiei - agricultură, sistemul financiar și de credit etc. Dar ceea ce atrage în mod deosebit atenția în opera și activitatea lor este problema dezvoltării industriale a țării fără de care nu se poate concepe nici progresul celorlalte ramuri ale organismului economic național.

Curentul țărănist pune în centrul atenției "primatul agriculturii față de industrie", bineînțeles, fără a nega rolul și importanța industriei ca ramură de

bază a economiei. Reprezentanți ai orientării țărăniste ea Ion Mihalache, Ion Răducanu, N. Lupu, Ernest Ene și desigur, în primul rând Virgil Madgearu, se pronunțau în favoarea împroprietăririi țăranilor, a gospodăriei bazate pe munca proprie, pentru sporirea capacității productive a țăranului, pentru intensificarea agriculturii și îmbunătățirea condițiilor de trai ale populației rurale. De asemenea, atribuie cooperăției un rol de seamă în apărarea și consolidarea gospodăriilor țărănești și critică teza neutralismului de stat față de cooperăție, în optica lor, cooperăția trebuie să devină un mijloc de organizare a schimbului dintre sat și oraș și un instrument operațional și eficient de evitare a "foarfecelui prețurilor" (prețuri reduse la produsele agricole și prețuri ridicate la produsele industriale).

Principalul teoretician al curentului țărănist a fost Virgil Madgearu. El s-a născut în orașul Galați în 1887. Școala primară și liceul ie-a urmat în aceeași localitate. După susținerea bacalaureatului în 1907, se înscrie la Universitatea din Leipzig, urmând cursurile de științe economice în cadrul facultății de filozofie. În 1911, susține doctoratul în științe economice și financiare, cu lucrarea *Zur Industriellen Entwicklung Rumäniens* (Cu privire la dezvoltarea industrială a României). După absolvirea studiilor la Leipzig, V. Madgearu este trimis de familie la Londra, pentru a învăța limba engleză. Aici frecventează cursuri de științe social-economice, studiază probleme de teorie și tehnică bancar-financiară. Întors în țară, în 1912, este numit șef de serviciu la "Casa centrală a meseriilor și asigurărilor muncitorești" unde ocupă funcția de redactor șef al publicațiilor acestei instituții "Monitorul asigurărilor muncitorești", în 1916, ocupă prin concurs postul de profesor la catedra de Studiul întreprinderilor și transporturilor din cadrul Academiei de înalte Studii Comerciale și Industriale din București. Apoi, din 1925, a predat la Catedra de Economie Națională, iar din 1935 până în 1940 la Catedra de Economie Politică.

Activitatea didactică, de peste trei decenii și jumătate, este susținută de o vastă și prodigioasă cercetare științifică, consacrată îndeosebi studierii realităților social - economice românești. În centrul preocupărilor sale a stat analiza principalelor ramuri economice - industria și agricultura, mai ales problemele statului românesc și ale gospodăriei țărănești.

Virgil Madgearu este preocupat de ideea întemeierii unei adevărate economii naționale moderne. Aceasta presupune, în primul rând, acumularea de capital. Pe drept cuvânt el subliniază: "fără a-și asigura o creștere continuă a acumulării de capital, economia națională a unui popor nu poate reprezenta o temelie sigură pentru clădirea unui stat național". Dar pe lângă acumulare de capital, muncă și resurse naturale, dezvoltarea economiei naționale presupune formarea unei autentice conștiințe civice. Încă în anul 1910, într-un studiu apărut în revista *Economia națională*, V. Madgearu remarcă, "Afară de cerințele economice de educare a forțelor productive este vorba azi de

momente sociale și politice, de conștiința națională, fără care nu e cu putință dezvoltarea normală a muncii și economiei unui popor".

Cu toate că V. Madgearu susținea primatul agriculturii ca bază a dezvoltării economiei naționale, el nu nega rolul industriei în viața socială a țării. Potrivit opiniei sale, procesul de industrializare a țărilor agrare constituie un imperativ al independenței și suveranității naționale. El arată clar că "industrializarea este o tendință generală, universală, care apare ca o trăsătură caracteristică în evoluția secolului al XIX-lea și se află într-un paralelism deplin cu creșterea rapidă a populației. Politica de industrializare, care se manifestă de la începutul secolului al XX-lea apare ca o tendință spre independența economică a statelor agrare care se străduiesc să devină state agrare industriale". Însăși dezvoltarea și modernizarea agriculturii este organic legată de perspectivele industrializării. Fără o industrie autohtonă puternică nu pot fi realizate dezvoltarea agriculturii, a celorlalte ramuri economice precum și a condițiilor de viață ale populației.

După părerea sa, procesul de industrializare pentru intensificarea culturilor agricole, iar dezvoltarea intensivă a agriculturii dinamizează, în rândul său acest proces.

Trebuie însă remarcat că, deși a subliniat rolul industrializării în dezvoltarea țării, în scrierile sale, V. Madgearu acordă o atenție prioritară problemelor agriculturii. Presiunea demografică și necesitatea intensificării producției agricole sunt două aspecte majore ale agriculturii românești care trebuiau rezolvate. Analizând situația agriculturii românești transformările survenite după reforma agrară din 1918-1921, structura socială și demografică a statului românesc, V. Madgearu aprecia că soluția trebuie căutată în transformarea structurală a agriculturii însăși.

Referindu-se la viitorul acestei ramuri de bază, el relevă: "în agricultură nici colectivismul, nici individualismul complet nu este aducător la scop. În situația actuală a agriculturii țărănești, perfecționarea tehnicii agricole nu se poate aștepta fără o acțiune de stăi, absolut necesară pentru a se uniformiza tehnica de lucru indicată și a se generaliza aplicarea cunoștințelor științifice dobândite de Institutele de cercetări agronomice și stațiunile de încercare și selecționare a semințelor".

În concepția lui V. Madgearu, dezvoltarea echilibrată a economiei naționale depinde de sprijinul efectiv și eficient al statului prin pârghiile economice, fiscale și financiare de care dispune. Statul trebuie să se preocupe de organizarea unor lucrări de irigații și de înființarea unor stațiuni de mașini agricole care implică cheltuieli foarte mari, acordarea de credite avantajoase etc. Totodată statul trebuie să promoveze o politică înțeleaptă de protecționism "Pentru o țară agricolă - scrie V. Madgearu - protecționismul este expresiunea tendinței spre industrializare. Aceasta este universală. Ea se manifestă în întreaga evoluție economică a secolului al XIX-lea, înăuntrul căruia s-au

format marile state industriale" Pentru țările agrare politica de industrializare, promovarea politicii protecționiste, este expresia efortului lor de a deveni țări agrar-industriale. Aceasta presupune protecționism, ceea ce înseamnă aplicarea taxelor vamale pentru apărarea producției indigene, stabilirea unor prețuri ridicate în raport cu prețurile mondiale, contingentarea importurilor, introducerea taxelor de nivelare a prețurilor interne etc. Asemenea măsuri au fost practicate de țările industrializate europene, în aceste condiții statul român a fost obligat "să intervină pentru a ocroti agricultura națională". Scopul acestor intervenții era pe de o parte de a asigura rentabilitatea producției, iar pe de altă parte de a schimba exportul prisosului de produse românești.

Statul însă trebuia să intervină pentru a asigura un preț remuneratoriu agricultorilor, în acest sens era necesar să se pună capăt foarfecelui prețurilor agricole și industriale interne și discrepanțelor flagrante dintre prețurile interne și cele mondiale.

În legătură cu dezvoltarea agriculturii trebuie precizat că V. Madgearu acorda o atenție deosebită cooperăției ca mijloc de apărare a proprietății întemeiate pe muncă. După el, "fără reclădirea cooperăției din temelie nu-i de prevăzut o intensificare a producției agricole". Cu toate acestea, în optica sa, gospodăria țărănească reprezintă celula de bază a statului român și ea trebuie sprijinită prin toate mijloacele.

Problematica economică abordată de V. Madgearu este cu mult mai bogată. Ea nu se limitează la analiza ramurilor de bază ale economiei naționale - industria și agricultura. În preocupările sale se înscriu și studiile de politică financiară și monetară, cele privitoare la sistemul bancar și relațiile economice internaționale, precum și cele de statistică economică.

În încheiere, aș vrea să mă refer la o singură problemă care și astăzi prezintă interes deosebit este vorba de atitudinea față de capitalul străin ca factor de dezvoltare a economiei naționale.

Virgil Madgearu ca exponent al curentului țărănist a susținut politica "porților deschise", spre deosebire de reprezentanții curentului neoliberal care promovau politica "prin noi înșine". În istoriografia românească nu de puține ori această politică a fost privită unilateral și uneori chiar deformat, supralicitudându-se ideea accesului liberal al capitalului străin, provocator de daune naționale. Virgil Madgearu este unul dintre primii gânditori care analizează nuanțat rolul și importanța atragerii de capital străin. Fără îndoială, remarcă gânditorul român, acest capital este întotdeauna atras de perspectivele obținerii de profit pe care le oferă înființarea de întreprinderi peste hotare. Dar nu trebuie pierdut din vedere faptul că lipsa de capital și de forță de muncă calificată nu permite valorificarea eficientă a resurselor naționale. De aceea - subliniază V. Madgearu - este necesar "concursul capitalului și muncii calificate străine". Dar tot ei țin să precizeze că "noi nu ne înclinăm în fața capitalului străin, noi nu socotim că capitalul străin va aduce la noi mana cerească".

Efortul propriu, folosirea rațională și eficientă a resurselor naturale, materiale, umane și financiare ale țării reprezintă factorul determinant al dezvoltării economico-sociale fără de care nu pot fi asigurate condițiile de viață civilizate ale unui popor.

Fără îndoială că în cele prezentate nu am reușit să înfățișez decât fragmente din vasta contribuție a lui V. Madgearu la îmbogățirea gândirii economice. Dar și acestea dovedesc că ne aflăm în fața unei personalități de prestigiu a vieții culturale, științifice și politice românești, a cărei operă merită să fie studiată în continuare cu multă atenție și obiectivitate.

Bibliografie:

1. Enciclopedia României, vol. III, p. 47; Virgil Madgearu, *Evoluția economiei românești după războiul mondial*, 1940, București, p. 26.
2. *Economia României, Secolul XX*, coord. T. Postolache, Editura Academiei Române, București, 1991, p. 134.
3. Costin Murgescu, *Mersul ideilor economice la români*, vol., I, Editura Enciclopedică, București, p. 393.
4. I.G. Duca, *Politica industrială*, București, 1993; Ștefan Zeletin, *Burghezia română*, Humanitas, București 1991; Mitiță Constantinescu, *Politica economică aplicată*, vol. I, București 1943; Mihail Manoilescu, *Forțele naționale productive și comerțul exterior. Teoria protecționismului și a schimbului economiei internaționale*, Editura Științifică și Enciclopedică, 1986; Vintilă Brătianu, *Situația economică creată României noi după război*, în vol. "Politica externă", București 1925.
5. Virgil Madgearu, *Evoluția economiei românești după războiul mondial*, București 1940, p. 400.
6. Virgil Madgearu, *Cu privire la raporturile economice româno-germane în "Facla"*, 10 aprilie 1939.
7. Virgil Madgearu, *Evoluția economiei românești*, p.365.
8. Profesorul Virgil Madgearu. *Evocări. Studii*, Editura Academiei, București, 1987.
9. Acad. V. Malinschi, *Profesorul Virgil Madgearu (1887-1940)*, Editura Academiei, București, 1975.
10. Locul lui V. Madgearu în știința economică și cultura românească, prof. univ.dr. Ion Bulborea, în *Analele Institutului Național de Cercetări Economice*, Centrul de Informare și Documentare Economică, București, 1991.

Gândirea economică a omului politic Nicolae Titulescu

Născut la Craiova, la 4 martie 1882, ca fiu al juristului Ioan Titulescu și al Măriei, o nepoată a lui Theodor Aman, Nicolae Titulescu a terminat liceul în orașul natal, după care a fost trimis spre a face studii juridice la Paris, unde a obținut doctoratul în drept civil.(1)

Reîntors în țară, se stabilește la Iași, unde se înscrie în barou și intră, la numai 22 ani, în învățământul superior, la catedra unui emerit civilist din epocă, profesorul Dimitrie Alexandrescu.

După numai cinci ani este profesor de drept civil la Facultatea de drept din București, unde va mai susține cursuri până în 1927 și va figura ca profesor până la 1931.(2)

Dar, destinul acestui precoce profesor nu era legat nici de dreptul civil, nici de învățământul universitar.

"Generos și hipersensibil, violent și reținut, exuberant și lucid, curajos și combativ, raționalist și exuberant, simulat și sincer, cu un echilibru protetic și fragil care era determinat de stare fizică adesea precară" (3) - cum i-a fost definit portretul temperamental și psihic - Titulescu avea nevoie de o catedră cu ecouri mult mai largi decât ale unei universități.

O va dobândi treptat, mai întâi în parlament, apoi în guvern și, în momentul de apogeu, în fotoliul de președinte al Societății Națiunilor.

Înscriș în Partidul Conservator-Democrat înființat de Take Ionescu, a fost ales, în 1912, deputat al colegiului I din județul Romanați, (4) afirmându-se repede la tribuna parlamentului datorită calităților sale de vorbitor și pozițiilor moderat-democrate adoptate de tânărul debutant în arena politică a țării.

Este semnificativă, în acest sens, intervenția sa din 1914 în problema reformei agrare și a votului universal

Titulescu a combătut pe P.P. Carp și Al. Marghiloman, liderii Partidului Conservator tradițional, deoarece nu înțelegeau că rezultatele alcătuirii economice și sociale a țării "sunt fatal nemulțumitoare" și considerau necesară "menținerea marii proprietăți, cu caracterul și întinderea ei de azi".(5)

Tezelor conservatoare, potrivit cărora reforma agrară va duce la scăderea producției, Titulescu le opunea realitatea faptelor. "Să-mi dați voie ca fără statistici, fără analize cantitative și calitative a diferitelor producții pe diferitele feluri de proprietate, să vă pun o simplă întrebare: este sau nu exact că o parte însemnată din marea proprietate se cultivă azi prin arendare în bani sau în natură la țărani? Dacă da, atunci să-mi fie îngăduit să constat că transformarea

parțială în stare de drept a unei stări de fapt, constante și străvechi, nu poate să aibă nici o influență asupra procesului producției actuale".(6)

Adept al unei reforme agrare moderate și însoțită de măsurile necesare unei temeinice organizări a gospodăriei țărănești, care s-ar crea prin operațiunile de expropriere-împroprietărire, Titulescu este, totodată, un adept hotărât al introducerii votului universal "Pe tărâmul virtualității, pe tărâmul justiției pure - declara el în aceeași cuvântare programatică - nu există două formule, nu există decât una singură: sufragiul universal. Șt oricare ar fi formula care s-ar propune, oricât de atrăgător ar fi ea prezentată, dacă nu dă drept de vot la toți cetățenii, ea nu poate să nu lovească sentimentul justiției înnăscute, pentru cei ce îl au și își mărturisesc exigențele lui".(7)

La câteva luni după ce rostea această cuvântare izbucnește primul război mondial și Titulescu se află în primele rânduri ale celor care militează pentru intrarea în război împotriva Austro-Ungariei, pentru eliberarea Transilvaniei.

"Problema care se pune azi României, e înfricoșător, dar simplu - proclama ei la 3 mai 1915 - sau România pricepe datoria pe care i-au creat-o evenimentele în curs și atunci istoria ei abia începe... sau România, mioapă la tot ceea ce e "mâine", cu ochii mari deschiși la tot ce e "azi" nu pricepe și înlemnește, stă pe loc, și atunci istoria ei va înfățișa... exemplul unic și mizerabil, al unei sinucideri viețuite. Din împrejurările de azi, România trebuie' să iasă întreagă și mare... Ardealul nu e numai inima României politice; priviți harta: Ardealul e inima României geografice. Din culmile lui izvorăsc apele care au scăldat românismul în istorie... Nu se poate concepe ca ceea ce a conceput mintea românească, ceea ce a simțit inima românească să nu poată înfăptui energia românească. Dar nimic nu slăbește mai mult energia decât așteptarea, nimic n-o uzează mai sigur ca neîntrebuințarea, nimic, în schimb, n-o aprinde până la paroxism ca conștiința ei că e tare și considerată".(8)

În vâltoarea unei lupte în care cereau intrarea în război pentru eliberarea Transilvaniei reprezentanți dintre cei mai străluciți exponenți ai oratoriei românești, în frunte cu un Take Ionescu sau un Barbu Ștefănescu Delavrancea glasul lui Titulescu răsuna mai patetic decât oricare altul. Era glasul celui care avea să devină, după război, continuatorul strălucit al viziunii europene inițiată în politica externă a României de Take Ionescu și I.G. Duca, precum și organizatorul politic al unei lupte la scară europeană pentru apărarea integrității teritoriale a României întregite.

La 10 iunie 1937, în grelele împrejurări ale refugiului de la Iași, când Ion I.C. Brătianu, spre a consolida caracterul național al guvernului, convinge pe Take Ionescu să preia funcția - inexistentă până atunci, onorifică, dar de prestigiu de vicepreședinte al Consiliului, acesta obține promovarea ministerială a două dintre stelele intelectuale ale partidului său: Nicolae Titulescu la finanțe și Barbu Ștefănescu Delavrancea la industrie și comerț.

Ministeriat scurt, fără alte consecințe decât relațiile de stimă reciprocă și prietenie care se leagă între noul venit și doi dintre pilonii partidului și guvernului liberal, Vintilă Brătianu și I.G. Duca - relații care își vor pune amprenta, în cursul perioadei interbelice, asupra carierei politice a lui Nicolae Titulescu.

La 28 ianuarie 1918, când Ion I.C. Brătianu cedează guvernul generalului Al. Averescu, Nicolae Titulescu pleacă în Occident împreună cu Take Ionescu.

Revine în țară în 1920. as experiența câștigată la Conferința de Pace și influențat de discuțiile ample care aveau loc în Occident în legătură cu problemele financiare postbelice de care erau afectate statele Europei. O conferință internațională, după ce constatase că "toate țările au făcut mari eforturi pentru a restabili echilibrul finanțelor lor prin crearea de noi impozite, în special impozite directe,(9) făcuse un set de recomandări privind finanțele publice, circulația monetară și schimbul, comerțul internațional și creditul internațional (10).

La 13 iunie 1920, Take Ionescu, care prelua de la Duiliu Zamfirescu, Ministerul de externe, intră în guvernul condus de Al. Averescu și Nicolae Titulescu, ministru de finanțe în locul lui C. Argentoianu, care trecea la Ministerul de Interne.

Problemele care se aflau în fața noului vistiernic erau din cele mai dificile și complexe; sleită economic și financiar. România, trebuia să facă față unor uriașe obligații externe decurgând din război; unificarea monetară abia începuse de câteva zile în condiții oarecum haotice, iar unificarea fiscală era încă de realizat; întregul sistem fiscal se cerea reorganizat și situat în noul cadru social politic, democratic, marcat până atunci de reforma agrară și introducerea votului universal

În momentul în care a trecut la elaborarea primului său buget, Titulescu nu putea să nu țină seama de o veche concluzie a științelor economice, și anume că bugetele nu sunt o simplă problemă de aritmetică, de se constituie într-o problemă deopotrivă economică, politică și socială care influențează întreaga viață a națiunii și puterea statului. Aceasta este poziția de principiu de la care pornește N. Titulescu în expunerea de motive a bugetului pe 1921-1922.

După ce analizează evoluțiile în funcțiunile moderne ale statului, contradicțiile dintre cerințele de echitate socială postbelică și cele de stimulare a producției, Titulescu atrage atenția asupra imperativului "pregătirii zilei de mâine" ceea ce, în condițiile concrete ale epocii, înseamnă: "a crea posibilitatea de a face față sarcinilor moștenite din timpul războiului, de a face față datoriei noi impuse de refacerea și ridicarea economică a țării precum și de noile concepții de dreptate care își fac drum".(11)

Pentru această "pregătire a zilei de mâine", Titulescu prezintă parlamentului un set de măsuri fiscale, într-o expunere de înaltă ținută științifică, dar și de necruțătoare critică a concepțiilor retrograde, critică în care își găsesc oglindirea simțul de echitate socială și de responsabilitate democratică a vistiernicului.

După ce definește caracteristicile impozitului progresiv pe venitul global pe care îl introduce, Titulescu intră în fondul problemei: "Când împrejurările sunt astfel încât suntem siliți să cerem o jertfă până și locuitorilor celor mai săraci al țării, justiția socială nu se poate manifesta la noi decât impunând celor bogați dări ridicate până la Urnitele extreme impuse de necesitatea de a păstra un capital fără de care, societatea de azi cel puțin, producția încetează. Trebuie să știe masele că plata ce li se cere e dreaptă, pentru că nu li se poate pretinde celor cu stare nimic mai mult, fără o pagubă pentru interesul tuturor".(12)

În mod special, reforma urmărește (și Ministerul de finanțe o afirmă deschis) să lovească pe îmbogățiii de război și pe profitorii de pe urma inflației. (13)

"Reforma Titulescu" se înscria pe firul celor mai înaintate concepții din gândirea financiară interbelică. Ea este în concordanță cu teoriile care susțineau ei trebuie avută în vedere națiunea, societatea în ansamblul ei, care înglobează organic și statul cu nevoile sale. Totodată, ea reflectă concepțiile celor care considerai că problema venitului nu poate fi privită numai sub aspectul individual al subiectului impozabil deoarece rezultatele activității acestuia sunt dependente și de ale celor care l-au precedat sau li sunt contemporane.

La 19 ianuarie 1922, Partidul Național Liberal reia cârmele statului, iar după votarea bugetului pe 1922-1923 legiurile fiscale ale lui Titulescu, cu unele excepții, sunt suspendate.

Ministru plenipotențial la Londra, N. Titulescu a fost numit, totodată, la 1 aprilie 1924, și delegat permanent la Societatea Națiunilor unde a fost ales la 10 septembrie 1930, președinte al Adunării Generale.

Când reprezentantul României urca în fotoliul prezidențial al celui mai înalt for internațional din epocă nu trecuse decât o jumătate de secol de când primul ministru și ministrul de externe al României, care își câștigase independența pe câmpurile de luptă, nu fuseseră admiși în sala în care erau reuniți reprezentanții statelor europene participante la Conferința de la Berlin, decât la o singură ședință spre a face câte o scurtă declarație, deși cei reuniți acolo discutau chiar destinul țării lor.

La 7 septembrie 1931, a 12-a sesiune a Adunării Generale a Societății Națiunilor deroga de la tradiția marelui for spre a alege, pentru a doua oară consecutiv, ca președinte tot pe Nicolae Titulescu.

În întreaga istoric a organizațiilor internaționale împuternicite în ultimul secol să asigure pacea, Titulescu a fost singura personalitate care s-a bucurat până astăzi de o asemenea cinste din partea statelor lumii

La rolul pe care România ajunsese să-l joace, după o jumătate de secol, pe arena internațională, se asocia prestigiul personal al lui Titulescu, devenit unul dintre ctitorii unui nou tip de relații internaționale care se formau în Europa, tip de relații pe care Germania hitleristă avea să-l spulbere, dar a cărui reconstrucție avea să fie reluată după al doilea război mondial, de această dată la scară universală, sub egida Organizației Națiunilor Unite.

Concepția lui Nicolae Titulescu referitoare la cerința de formare și de consolidare a unui nou tip de relații internaționale, întemeiată pe egalitatea suverană a statelor, s-a cristalizat și maturizat în cursul întregii sale activități diplomatice începută în legătură cu problema drepturilor și datoriei de războaie ale României și încheiată, după venirea hitlerismului la putere în Germania, prin căutări febrile de soluții europene capabile să bareze calea agresiunii și războiului.

Așa cum au stabilit analiștii, caracteristica fundamentală din care decurge întreaga activitate a lui Nicolae Titulescu constă în promovarea suveranității naționale ca temelie a politicii de pace și de colaborare între state. Într-unul dintre cele mai importante documente teoretice ale gândirii titulesciene, conferința ținută la 6 mai 1929 în Reichstag, problema suveranității naționale este privită ca o condiție fundamentală pentru orice proiect de cooperare internațională: "A preconiza drept soluție pentru instituirea păcii permanente, în starea de fapt actuală, abolirea suveranității înseamnă nu numai a preconiza o soluție imposibilă ci și, dacă am pomeni pe această cale, a arunca lumea în haos și anarhie".(14)

O a doua caracteristică a strategiei păcii promovată de Titulescu decurge din prioritatea acordată problemelor economice ale colaborării internaționale,

Încă din noiembrie 1928, noul prim ministru al țării, Iuliu Maniu, adresase guvernelor Angliei și Franței un memoriu cu propunerea de înființare a unei confederații economice sud-est europene, pe temeiul respectării suveranității naționale a fiecărui stat participant, propunere susținută atât în țară, dar mai ales pe plan internațional de Nicolae Titulescu.

Dar "viitorul" avea să devină "prezent" abia după al doilea război mondial și după prăbușirea sistemului colonial și, mai târziu, a celui comunist.

Note:

1. Ion M. OPREA. Nicolae TITULESCU, București, 1996, pag. 6-7.
2. Traian IONESCU, Opera de drept civil a lui Nicolae TITULESCU, în "Studii și cercetări Juridice" nr. 2 din 1960.
3. Valentin LIPATTI, TITULESCU văzul de contemporani, în colectiv "Nicolae TITULESCU", București, 1982, pag. 237.
4. Costin MURGESCU, Mersul ideilor economice la români, București, 1990, pag. 704.
5. Discursul d-lui TITULESCU rostit în ziua de 20 aprilie 1914 în Adunarea Drepturilor cu ocazia discuției privind Revizuirea Constituției, București, 1914, pag. 8, 9, 10.
6. Costin MURGESCU, Mersul Ideilor economice la români, București, 1990, pag. 704.
7. Costin MURGESCU, Meniul ideilor economice la români, București, 1990, pag. 705.
8. Discursul domnului N. TITULESCU rostit la mitingul național din Ploiești, București, 1915, pag. 46.
9. Conférence financière international, vol. I, Bruxelles, 1920, pag. 4.
10. Costin Murgescu, Mersul ideilor economice la români, București, 1990, pag. 707
11. Costin Murgescu, Mersul ideilor economice la români, București, 1990, pag. 7
12. Ministerul Finanțelor, Reforma financiară din 1921, vol. I, București, 1992, pag. 175
13. Costin Murgescu, Mersul ideilor economice la români, București, 1990, pag. 708.
14. Costin Murgescu, Mersul ideilor economice LA români, București, 1990, pag. 735.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 44/1995**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

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

**REFORMELE ECONOMICE ÎN ȚĂRILE EUROPEI
CENTRALE ȘI DE EST**

**Probleme ale proprietății și privatizării în Federația
Rusă**

Nicușor RUIU

**CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
București, 1995**

Cuprins

INTRODUCERE.....	243
1. EVOLUȚIA PROGRAMELOR DE REFORMĂ.....	245
2. PRIVATIZAREA ÎN FEDERAȚIA RUSĂ.....	247
3. CINE SUNT DE FAPT CEI MAI MARI DEȚINĂTORI DE ACȚIUNI	257
4. PROGRESELE ÎN PROCESUL MICII PRIVATIZĂRI.....	265
BIBLIOGRAFIE	266

Introducere

Trecerea actuală, de la o economie centralizată la o economie de piață, a țărilor din estul și centrul Europei reprezintă, în special prin dimensiunile și amploarea sa, un proces fără precedent.

El are în același timp o derulare practică uimitor de rapidă și imprevizibilă, constituindu-se într-o sursă de informații empirice de o bogăție excepțională, cât și o desfășurare ceva mai lentă, legată de cristalizarea unor teorii economice care să poată explica coerent și într-o măsură cât mai largă toate fenomenele care au apărut la sfârșitul acestui mileniu.

Reconsiderarea științei economice impusă de nevoia de înțelegere, dacă nu de control, a derulării vieții economice în spațiul post-socialist este din păcate încă doar un deziderat, pentru care însă eforturile sunt concentrate de ambele părți ale vechii "cortine de fier".

Interesul manifestat de economiștii occidentali este generat atât de această nouă "sfidare" a științei economice, dar și de rațiuni mult mai practice, legate de înțelegerea globalității economiei actuale, și implicit de interesele economiilor țărilor lor, economii care se văd potențial confruntate cu noi probleme, generate de deschiderea acestui spațiu care în plus este și unul aflat într-o transformare turbulentă.

Iată de ce studierea tranziției la economia de piață, înțeleasă ca tranziție de la socialism înapoi la un sistem de piață, este în centrul preocupărilor economiștilor lumii și iată de ce se manifestă nevoia presantă de a analiza și, implicit, de a înțelege cât mai repede transformările ce au loc în fostele țări socialiste.

Evoluția actuală generată în fond de aceleași contradicții ale sistemului socialist, așa cum a funcționat el în practică, trebuie privită prin prisma caracteristicilor naționale cel puțin din două motive.

În primul rând, derularea efectivă a vieții economice a fost grevată de particularitățile, de toate genurile, ale națiunii respective.

În cel de-al doilea rând, modul de manifestare a contradicțiilor și ponderea lor diferită de la o țară la alta au fost influențate de locul pe care acestea l-au avut în contextul mondial și de rolul conferit de istorie.

Indiferent însă de toate acestea și, evident, datorită nucleului dur, de esență, al cauzelor identice sau similare care au generat această stare de fapt, soluțiile au cel puțin în intenție aceleași obiective:

- unul social, legat de cerințele de a asigura o creștere cantitativă și calitativă a nivelului de trai și, în primul rând al consumului, atât la nivel societal cât și individual;
- unul "pur economic" care se referă la schimbarea sistemului atât din punct de vedere al compoziției (noi instituții adecvate nevoii de a asigura o mai rapidă și eficientă repliere a mecanismului la comenzile sociale și la modificările din ce în ce mai rapide ale acestora), cât și din punct de vedere al structurii, al mecanismului propriu-zis care să schimbe sistemul de alocare a resurselor de la tipul vertical specific economiilor de comandă, care să fluidizeze derularea deciziilor luate pe baza cerințelor reale furnizate de semnalele pieței.

1. Evoluția programelor de reformă

Rădăcinile actualei tranziții în spațiul sovietic pot fi plasate la mijlocul anilor '80 când a fost lansată **"perestroika"** cu programul "radicalei transformări economice" pe care îl adopta.

Plecată "de sus", reforma a avut inițial doar un caracter perfecționist în cadrul sistemului, fapt ce a dus, în fond, la agravarea contradicțiilor ce au generat criza sistemului.

Prevăzută a se realiza treptat și pe segmente ale economiei, reforma a debutat printr-o serie de reglementări juridice care să fluidizeze angrenajul economic existent, inițiind elemente noi, însă doar într-o mică măsură.

Orientarea pe mai departe către sprijinirea creșterii în cadrul aceleiași structuri distorsionate reprezintă poate cea mai importantă caracteristică ce a influențat ulterior fenomenul tranziției prin inducerea unor elemente agravante în și așa de deosebit de contradictoriu mediu economic din U.R.S.S.

A urmat, în ordine cronologică, **"planul Abalkin"** care propune modificarea mecanismului de funcționare a sistemului în condițiile menținerii naturii sale sociale.

Conceput într-o viziune graduală și, în mare măsură, tot pe segmente ale economiei, acest plan prevedea o implementare secvențială a măsurilor proiectate.

El a fost completat de o serie de măsuri de ordin legislativ menite a sprijini și radicaliza procesul de reformare economică.

Criticile referitoare la încetineala și lipsa de forță a planului guvernului (ce, spre exemplu, nici nu pomenea de aspecte esențiale cum ar fi privatizarea) au făcut ca apariția unui nou program să fie firească. El a fost așa-numitul **"Program al celor 500 de zile"** elaborat de un grup condus de academicianul S.S. Satalin, un program mult mai tranșant, de tip "terapie de șoc" care în fond acorda prioritate "dezetatizării și privatizării" ca și măsurilor de ordin fiscal, financiar-bancare și, evident, liberalizării prețurilor (chiar dacă abordarea este de o manieră graduală).

Programul prevedea menținerea U.R.S.S. și o reglementare unitară a tuturor aspectelor la nivel regional.

Criticile aduse, în special pe linie politică, au generat un nou program, **"Principalele direcții ale desfășurării reformei economice în U.R.S.S."** al președintelui uniunii, variantă care a căutat să întrunească consensul necesar pentru a fi acceptată politic și deci operațională practic (cu toate că concretizarea pe această linie a lăsat de dorit ca și conceptualizarea).

Evident, toate aceste critici, de cele mai multe ori îndreptățite, fie că veneau dinspre dreapta eșichierului politic sau dinspre stânga acestuia, au dus, cum era și de așteptat, la tendințe de negare și de construire paralelă a altora noi, tendințe ce au fost cu atât mai accentuate cu cât, după 1991, dezintegrarea U.R.S.S. a devenit un fapt, cu consecințe pozitive dar și negative pentru țările nou apărute.

După eșuarea loviturii de stat din august 1991, raportul de forțe se schimba, Rusia preluând controlul asupra funcțiilor și proprietăților deținute de către instituțiile guvernamentale și fostele ministere unionale (cu excepția Ministerului Apărării și al Energiei Atomice), asupra Băncii Sovietice de Stat (Gosbank) și asupra Băncii Sovietice de Comerț Exterior (Vneshekonombank).

Arhitectul reformei de acum încolo a devenit președintele Elțîn și, autorul programului solicitat de acesta, Egor Gaidar (fost prim-ministru al F.R.), care au prezentat un plan de schimbări radicale. Acest plan prevedea limitarea volumului creditelor și al creșterii masei monetare, reforme în domeniul fiscalității și al prețurilor (în sensul liberalizării lor), reducerea drastică a deficitului bugetar, reducerea subvențiilor și scăderea cheltuielilor militare și de investiții, introducerea taxei pe valoarea adăugată și înlocuirea astfel a impozitelor pe cifra de afaceri și volumul vânzărilor, liberalizarea parțială a ratelor de schimb și a comerțului exterior.

Suplimentar, programele privind marea privatizare și crearea rețelei de asistență socială au fost elaborate și aprobate ulterior de către guvern.

În decembrie 1992, Gaidar a fost însă și el debarcat, în locul său numindu-se Viktor Cernomârdin ca prim-ministru, reflectându-se obstrucționarea la care a fost expus programul de reforme al primului.

Se părea că noul prim-ministru, un "moderat", va trebui să realizeze o încetinire a vitezei de reformare și o orientare mult mai pragmatică a acesteia, dând câștig de cauză nomenclaturii industriale în fața echipei reformiste rămasă în majoritate în echipa a cărei conducere o luase Cernomârdin.

Programul economic al acestuia se aseamănă, din punct de vedere al concepției, cu perestroika, în sensul că se bazează tot pe întărirea și creșterea industriei, restructurarea fiind rezultatul acțiunilor interne ale întreprinderilor. Un efort deliberat de revigorare a industriilor de bază, care și așa au fost favorizate prea mult timp, va duce probabil și la reîntărirea obstacolelor instituționale și legale ridicate indirect în fața sectorului privat.

Cu toate acestea, reformele demarate au fost continuate și, în unele direcții au fost chiar spectaculos de rapide, putând exemplifica cu procesul de privatizare, care, chiar dacă nu a dus încă la o îmbunătățire a situației generale, cel puțin a pus bazele pentru o evoluție în concordanță cu exigențele unei economii de piață, bazată pe semnalele acesteia.

2. Privatizarea în Federația Rusă

Când Anatoli Ciubais a fost numit la conducerea Comitetului de Stat pentru Administrarea (Conducerea) Proprietății de Stat (în octombrie 1991) privatizarea nu era una din prioritățile aflate pe agenda reformei în Rusia. Liberalizarea prețurilor și controlul bugetului erau cele mai importante probleme. Nu exista un program de privatizare, și chiar se mai dezbătea dacă după rezolvarea problemelor macroeconomice va fi cu adevărat necesară privatizarea. Chiar și agenția pe care domnul Ciubais o conduce reflecta, chiar și prin denumirea sa, ambivalența guvernului vis-à-vis de privatizare.

Un an și jumătate mai târziu, privatizarea devenise cea mai de succes componentă a reformei. La sfârșitul lui septembrie 1993 peste 20% din muncitorii industriali erau angajați de firmele privatizate. Și mai mult s-a extins privatizarea în sectorul serviciilor. Peste 60% din populația Rusiei sprijinea privatizarea, după cum afirma un sondaj de opinie realizat de GKI, în timp ce doar 20% se mai opun acesteia.

Până acum ceea ce s-a realizat reprezintă în fapt, într-o mare măsură, transferul proprietății fluxurilor financiare și drepturilor de control de la stat în mâini private. Chiar dacă nu se poate încă demonstra, dat fiind timpul relativ scurt care s-a scurs, că privatizarea a dus la o modificare evidentă a structurilor, în sensul îmbunătățirii performanțelor firmelor, cel puțin ea demonstrează elocvent intenția de schimbare de sens în această direcție. Astfel depolitizarea conducerii pare a fi realizarea cea mai de preț a privatizării de până acum, putându-se observa evident orientarea "noilor firme" rezultate către maximizarea profitului și nu către satisfacerea dorințelor unor politicieni.

Programul de privatizare rus a divizat, într-o primă fază, întreprinderile în două categorii: cele care urmau să fie vândute în principal contra cash, de către administrația locală, și cele care urmau să intre în programul privatizării de masă. În acest fel, cele mai multe dintre micile magazine au fost imediat alocate administrațiilor locale ce au beneficiat de veniturile realizate de pe urma micii privatizări (chiar dacă mai târziu micile magazine au fost vândute și pe vouchere).

Un al doilea pas realizat de program a fost delimitarea marilor firme în mai multe categorii: cele a căror privatizare era obligatorie, cele a căror privatizare era permisă doar cu acceptul Ministerului Privatizării, cele care în plus aveau nevoie și de aprobarea explicită a guvernului, și, în fine, cele a căror privatizare era interzisă.

Privatizarea obligatorie a inclus de obicei firme din industria ușoară, în special textilă, alimentară sau de mobilă. Cele care aveau nevoie de aprobarea

ministerului au fost de obicei ceva mai mari, dar nu făceau parte din industriile de importanță strategică. Firmele cele mai importante din industriile strategice, cum ar fi cele legate de resursele naturale și cele militare, necesitau acordul guvernului, în cazul în care nu erau pe lista celor interzise a fi privatizate. Dată fiind compoziția antireformistă a guvernului din 1993, această restricție (acordul guvernului) însemna practic că aceste firme erau în fapt de neprivatizat, chiar dacă o parte a activelor lor putea fi acordată unor particulari (pachetul de control rămânea mereu statului). Firmele interzise a fi privatizate au fost cele din ramuri legate de transport, explorarea spațiului, sănătate, educație etc.

Al treilea mare pas al procesului de privatizare l-a constituit așa-numita corporatizare. Toate firmele de dimensiuni medii și mari (cu excepția celor interzise a se privatiza) au fost transformate în societăți pe acțiuni, deținute de stat. Consiliul de administrație al acestor societăți era format din reprezentanți ai Fondului Proprietății (agenția însărcinată cu vânzarea acestora - agenție guvernamentală), ai managementului executiv, ai muncitorilor, ca și ai principalilor furnizori și beneficiari. Decretul cu privire la corporatizare, semnat de Elțân în mai 1992, a fost în mod corect interpretat ca primul pas major în direcția privatizării ulterioare a firmelor de stat. Paralel cu corporatizarea a fost posibilă și o divizare a unor părți din respectivele firme, părți ce au devenit independente, chiar dacă astfel de cazuri au fost în genere obstrucționate de rezistența managementului companiilor-mamă și a autorităților locale. La 1 iulie 1993, față de 4.972 întreprinderi mari stabilite de Fondul Proprietății pentru a fi privatizate, GKI și administrațiile locale eliberaseră deciziile de privatizare pentru 2.918 întreprinderi (59% din total), din care 1.838 (63%) erau deja înregistrate ca societăți pe acțiuni. În plus, 6.508 întreprinderi erau deja corporatizate pe o bază voluntară. Acest aparent entuziasm de a se corporatiza duce la concluzia că managerii și muncitorii considerau că această soluție este de preferat, în sensul de menținere a controlului asupra întreprinderilor, față de oportunitățile oferite de mica privatizare. 1.237 de societăți pe acțiuni au fost formate pe baza divizărilor unor întreprinderi de stat, rezultând noi entități ce anterior nu avuseseră statut de persoană juridică. La 1 iulie 1993 se înregistrau în total 6.477 de societăți pe acțiuni. Odată ce corporatizarea s-a încheiat, managerii și muncitorii au avut de ales între trei opțiuni de privatizare:

- prima opțiune acorda muncitorilor 25% din acțiuni, în mod gratuit, inițial însă ele neacordând și drept de vot. Top managerii primeau 5% din acțiuni, la prețul nominal al acestora. În plus, după privatizare, muncitorii și managerii puteau obține încă 10% din acțiuni cu un discount de 30% din valoarea contabilă a acestora;
- a doua opțiune oferea managerilor și muncitorilor, împreună, 51% din valoarea activelor, acțiuni cu drept de vot, la un preț nominal de 1,7 ori prețul valorii contabile a activelor din iulie 1992. Evident, acesta reprezenta un preț relativ foarte mic ținând cont de valoarea de piață

a activelor într-un mediu puternic inflaționist. Muncitorii puteau plăti pentru aceste acțiuni cu numerar, cu vouchere sau prin reținerea ulterioară din veniturile realizate de pe urma deținerii de proprietate la respectiva întreprindere. Ca și în cazul primei opțiuni managerii și muncitorii puteau obține 5% în plus, la un preț scăzut;

- cea de-a treia opțiune, impusă în Parlament de lobby-ul managerilor, permitea managerilor să cumpere până la 40% din acțiuni la un preț foarte scăzut dacă asigurau că nu vor duce întreprinderea la faliment. Din diferite motive această opțiune a fost rareori folosită.

Odată ce managerii și muncitorii și-au ales opțiunea, ei puteau să furnizeze un plan de privatizare care să descrie cum se avea de gând a se vinde restul acțiunilor. Principalul mijloc prin care a avut loc vânzarea acțiunilor a fost vânzarea prin licitație, contra vouchere.

Programul de privatizare în masă a fost inaugurat formal la 19 august 1992 cu ocazia discursului televizat al președintelui Elțîn. Definirea mai exactă a programului de privatizare a fost realizată prin două reglementări importante și anume: Regulamentul privind vânzarea de acțiuni în procesul de privatizare și Regulamentul cu privire la licitațiile specializate unde se vor utiliza voucherele, ambele emise în 4 noiembrie 1992 de către GKI, adică Comitetul de Stat pentru Administrarea Proprietății de Stat (Goskomimușcestvo). Ele defineau în termeni generali regulile de vânzare a acțiunilor companiilor ce urmau a fi privatizate, procentul activelor ce urmau a fi vândute contra vouchere și contra numerar și, cel mai important, calendarul de alocare a acțiunilor și o defalcare a întreprinderilor pe diferite categorii, cu stabilirea unei date limită pentru privatizare pentru fiecare dintre ele. Au fost, de asemenea, stabilite în detaliu principiile și mecanismele de desfășurare a licitațiilor pe bază de vouchere.

În concordanță cu Programul de stat cu privire la privatizare din 11 iunie 1992 și cu decretul prezidențial nr. 721 din iulie, același an, câteva mii de întreprinderi industriale au fost transformate în societăți pe acțiuni. Această transformare a dat dreptul apoi la alegerea uneia din cele trei opțiuni posibile stabilite de programul de privatizare și elaborării unui plan de privatizare propriu. Până în noiembrie 1992, unele întreprinderi începuseră deja procesul de așa-numita subscripție închisă (o distribuție sau vânzare de acțiuni către muncitorii și managerii întreprinderii, așa după cum permitea Programul de stat pentru privatizare).

Al doilea element major al programului de privatizare - schema cu vouchere - a fost de asemenea implementat cu succes. Din fericire această procedură complicată nu a depășit limitele de timp prevăzute și, până în noiembrie, un număr considerabil de vouchere fusese deja distribuit populației. Modul de utilizare al acestora a devenit în scurt timp una din cele mai importante probleme din dezbaterile publice. Dacă de la început s-a precizat

clar dreptul muncitorilor de a schimba aceste vouchere pe acțiuni la întreprinderile la care lucrau, nu același lucru se poate spune despre restul cetățenilor, în ce măsură și cum puteau ei să facă acest lucru. În august 1992, Elțân a anunțat că o parte semnificativă din activele fiecărei companii privatizate vor fi vândute pe vouchere. A devenit evident că guvernul central era singurul determinat să pună în practică acest program de vreme ce administrația locală ar fi pierdut multe din câștigurile realizate dacă acțiunile ar fi fost vândute contra vouchere mai degrabă decât contra numerar.

Un pas important în întărirea valorii și credibilității voucherelor și a schemei de privatizare ce le utiliza a fost făcut de Elțân la 14 octombrie 1992 când au fost date două acte: "Edictul prezidențial (nr. 1228) cu privire la vânzarea de apartamente, pământ și la proprietatea municipală pentru privatizarea cu vouchere" (care a permis utilizarea acestor instrumente la achiziționarea de case, pământ și mici întreprinderi aflate anterior în proprietatea municipalității) și "Edictul prezidențial (nr. 1229) cu privire la dezvoltarea sistemului de privatizare cu ajutorul voucherelor în Federația Rusă" (care a sporit în mod dramatic procentul acțiunilor ce puteau fi achiziționate pe baza voucherelor până la 80% din totalul acțiunilor cu drept de vot și privilegiate de tip B¹ pentru întreprinderile aflate în proprietate republicană sau a administrației municipale, acestea putând chiar crește aceste cifre). Acest ultim act a creat, de asemenea, un stimulent pentru a realiza procesul de privatizare cu vouchere prin aceea că permitea achiziționarea terenului pe care întreprinderea se afla, după ce numărul de acțiuni prevăzut a se vinde contra vouchere era realizat.

Privatizarea pe bază de vouchere este cu siguranță trăsătura definitorie a programului privatizării din Rusia. A fost aleasă această strategie a privatizării de masă și nu cea alternativă - bazată pe utilizarea fondurilor mutuale de investiții - cel puțin din patru motive:

- o schemă având la bază fonduri mutuale ar fi fost, în cazul Rusiei, prea dificil de implementat din punct de vedere tehnologic;
- s-a sperat că voucherile, prin șansa pe care o ofereau de a permite opțiuni mai concrete și mai numeroase, pentru un număr mai mare de decidenți, vor implica populația mult mai activ în privatizare și vor fi mult mai populare decât o eventuală schemă având la bază fonduri mutuale;
- o schemă eventuală având la bază fonduri mutuale, dat fiind că ar fi dus la impunerea unor acționari unici foarte puternici, din afara

¹ O acțiune privilegiată nu oferă deținătorului drept de vot, dar conferă dreptul la dividende. Acțiunile privilegiate de tip A se acordă angajaților întreprinderii (manageri și salariați) iar cele de tip B sunt deținute de stat. Acest ultim tip, în cazul vânzării, devine o acțiune obișnuită cu drept de vot.

întreprinderii (fondurile) ar fi întâmpinat, evident, o puternică opoziție din partea lobby-ului exercitat de managerii ce și-ar fi văzut periclitată poziția deținută, prin impunerea unui control mult mai ferm al deciziilor;

- a existat o mare temere în Rusia față de posibilitatea ca eventualele fonduri, deținătoare de mari pachete de acțiuni, să fie, pe baza sponsorizării lor de către stat, puternic politizate, ceea ce le-ar fi făcut incapabile să realizeze o politică adecvată de restructurare.

Cel puțin aceste patru motive au fost cele care au dus la alegerea opțiunii rusești de privatizare fără fonduri mutuale, în ciuda avantajelor demonstrate de acest tip (în special, în cazul Poloniei).

2.1. Programul de vouchere

Pentru Rusia s-a considerat că metoda de privatizare în masă, utilizându-se voucherele și nu o abordare utilizându-se fonduri mutuale de tipul celor din Polonia în special datorită eficienței mai mari, echității, vitezei mai mari și flexibilității pe care le conferea, reprezenta singura cale fezabilă din punct de vedere politic și administrativ.

Guvernul rus a demarat tipărirea de vouchere, în noiembrie 1992, având o valoare nominală de 10.000 de ruble (20\$ la prețurile din 1992). După un start încet și o campanie publicitară mai degrabă anemică a GKI, interesul față de vouchere a crescut astfel că, după o scurtă perioadă, 90% din cetățenii îndreptățiți își luaseră deja drepturile dar, după cum sugerează unii sociologi, aceasta a fost urmarea unui comportament de tipul celor induse anterior, de a nu refuza orice se oferea gratis, și nu pentru că se înțelegea posibilitatea de a deveni investitori reali.

Au existat unele diferențe semnificative față de modelul ceh în licitațiile pe bază de vouchere; în Rusia investitorii pot stabili un preț "de rezervă", teoria fiind că acest model conferă investitorilor mai "sofisticați" unele avantaje și permite acestora să influențeze prețul final. Se pare că aceasta a sprijinit managerii în obținerea de pachete mai mari de acțiuni.

Un alt element diferit, de natură tehnică, este acela că nu a existat un sistem național computerizat de licitare și, prin urmare, cel puțin la început, licitațiile au fost organizate pe plan local, cu toate că reclama a fost făcută în ziare de circulație națională. În 1993 GKI a încercat stabilirea unui sistem național de comercializare a acțiunilor unor firme semnificative (cu un capital mai mare de 250 milioane ruble) pe baza a 17 centre regionale de licitare.

Prima licitație pentru acțiuni contra vouchere a avut loc pentru fabrica de biscuiți Bolșevik din Moscova în decembrie 1992. În ianuarie au fost organizate 105 licitații în 15 regiuni, sporind la 188 (în 27 regiuni) în februarie și 632 în iunie. Un total de 2418 licitații avuseseră loc până la sfârșitul lui iunie,

implicând 3,17 milioane de angajați (18% din forța de muncă ocupată în industrie) și 25 miliarde ruble în ceea ce privește capitalul. În jur de 14 milioane de vouchere (din 110 milioane tipărite) au fost utilizate în această perioadă, Ciubais preconizând că până la sfârșitul anului să se ajungă la 55 milioane.

Cu toate acestea, se considera că stimulentele de a schimba acțiuni cu vouchere erau foarte slabe, proporția medie a acțiunilor vândute contra vouchere a fost în jurul a 21% (crescând de la 11% în ianuarie la 23% în iunie). La 8 mai Elțan a emis un decret în care se preciza că cel puțin 29% din acțiuni să fie schimbate contra vouchere, decret ce s-a încercat, fără a se reuși, să fie blocat de către Sovietul Suprem în iulie. După datele publicate în presă se pare că cele mai multe întreprinderi au realizat exact 29% cât se prevedea în decret, caz valabil chiar și pentru situațiile "de succes" cum ar fi, de exemplu, fabrica de tractoare Vladimir (unde 48% din acțiuni sunt deținute de muncitori, 29% de Fondul Proprietății și 22% de către investitorii din afara întreprinderii). La Uralmaș (alt exemplu pozitiv) 44% din acțiuni s-au vândut pe vouchere, cel mai mare investitor din afară deținând 18%, iar la Zil se preconizau 35% din acțiuni contra vouchere.

Guvernul a stimulat formarea de fonduri de investiții care să joace rolul de intermediari și pentru a încuraja astfel concentrarea acțiunilor. Cetățenii pot investi voucherele lor în aceste fonduri, care pot și cumpăra de la cetățeni vouchere pentru a le investi. Apariția și forța acestor fonduri a fost însă înceată și nu dețin decât 15% din totalul voucherelor în circulație (deși ca număr au ajuns la 550). Multe din aceste fonduri au fost create de întreprinderile industriale în ideea de a atrage voucherele de la proprii angajați. O problemă majoră a fost aceea că 80% dintre băncile comerciale au fost excluse de la posibilitatea de a crea astfel de fonduri, conform unei reguli care interzicea aceasta organizațiilor cu mai mult de 25% proprietate de stat (o altă deosebire față de Cehia, unde băncile au jucat un rol important). O altă barieră a fost decretul lui Elțan din 21 mai 1993 care limita activitatea acestor fonduri la investiții în acțiuni, eliminând angajarea acestora în alte activități, în special imobiliare, din care se puteau obține bani în numerar pentru achiziționarea de vouchere. Toate acestea au făcut ca cel mai mare fond de acest gen să dețină în mai 1993 doar 2% din totalul voucherelor (în contrast cu Cehia, unde fondurile controlau 72% din ele, 40% concentrându-se în mâna primelor patru). Aceasta a făcut ca cele mai multe dintre aceste fonduri să caute oportunități speculative în vânzarea și cumpărarea de vouchere și în revânzarea acțiunilor cumpărate, de obicei către managerii întreprinderilor respective, cu un puternic accent pe revânzarea eventuală a unor active câștigate (mașini, echipamente, stocuri de materiale, pământ etc.). Au existat și unele scandaluri, cum ar fi la St. Petersburg, unde directorii unui fond (Revansch) cumpăraseră peste 20% din toate voucherele tipărite aici, sau la Celeabinsk, unde consiliul regiunii a

suspendat licitațiile contra vouchere constatând că proprietatea provinciei era cumpărată de străini de regiune care veneau cu valize de vouchere.

Valoarea voucherelor a căzut la 4.000 ruble (4\$) în mai 1993 pentru ca apoi să crească la 10.000 ruble (10\$). Valoarea relativ scăzută a voucherelor se poate explica parțial prin faptul că ritmul privatizării, utilizând acest mijloc de plată, a fost relativ redus (în comparație cu cantitatea de vouchere în circulație) dar și de faptul că deținătorii de acțiuni din afara întreprinderilor astfel privatizate au găsit dificil a putea influența activitatea acestora, mai ales că, de obicei, cei din interior erau majoritari. În plus actualii manageri au avut în mână o pârghie birocratică cu care au ținut dezbinați deținătorii de acțiuni, ei fiind cei însărcinați cu înregistrarea acționarilor, obligativitatea de a ține un registru al acestora fiind stipulată doar în octombrie 1993.

Singurele licitații care au generat cu adevărat prețuri mari au fost cele în care lupta se dădea pentru atractivitatea unor active - în special imobiliare, în centrul Moscovei. În majoritatea cazurilor în achiziționarea acțiunilor au fost interesați managerii și muncitorii, existând doar câteva cazuri în care s-au implicat și firme străine. Putem menționa, de exemplu, cele 43 de procente cumpărate de o firmă suedeză din acțiunile fabricii de băuturi Baltika sau 49% în cazul firmei Philip Morris ce le-a achiziționat de la fabrica de tutun Krasnodar pentru 60 milioane dolari. Acțiunile la Baltika, a căror valoare nominală a fost de 70 ruble, au fost apoi comercializate cu 7.000 ruble.

Pe baza ratei de schimb rublă/dolar și a prețurilor de piață a voucherelor, conform calculelor lui Boycko, Shleiffer și Vishny, se pare că valoarea în dolari a întregului sector industrial sovietic să fie de doar 5 - 10 miliarde dolari, cu un capital de 100\$ pe muncitor (față de 100.000\$ în SUA). Este evident că ar fi absurd să se considere că productivitatea muncii în Rusia ar fi de 1000 de ori mai scăzută (fie și numai dacă luăm în considerare scurgerile de valută din Rusia în afară din ultimul an, ce s-au cifrat la 15-20 miliarde de dolari). Conform acestor calcule cele mai valoroase întreprinderi din Rusia: Zil, Uralmaș, Bratsk (de prelucrare a aluminiului) și fabrica de tractoare Volgograd ar avea valori de 15, 4, 3,6 și respectiv doar 0,57 milioane dolari.

2.1.1. Distribuția voucherelor și utilizarea lor

Acestea au fost acordate tuturor cetățenilor contra unei mici taxe, majoritatea dintre aceștia utilizând acest drept. Valoarea nominală a fost de 10.000 de ruble, ele fiind valabile doar până în 1993, având dreptul de a fi comercializate în mod liber. Aceste vouchere au fost apoi singurul mijloc de plată acceptat în licitațiile pentru acțiunile întreprinderilor ce se privatizau. Fiecare întreprindere a trecut printr-o licitație pe bază de vouchere în orașul unde se afla sediul său central (sistemul a fost astfel construit ca să nu permită cumpărarea de acțiuni pentru firmele situate în alte orașe decât cel în care locuia cumpărătorul). Licitarea, în general, a fost făcută de așa manieră că

fiecare solicitant a primit un număr de acțiuni proporțional cu numărul de vouchere oferit, la prețul de echilibru rezultat după colectarea tuturor cererilor. Cum voucherele au fost comercializabile foarte repede, s-a realizat o concentrare a acestora și implicit a numărului de acțiuni deținute la întreprinderile privatizate. Într-o companie obișnuită, de regulă, au fost vândute pe vouchere aproximativ 30% din totalul acțiunilor emise. Acest procent a fost mai mic în cazul întreprinderilor "strategice".

Între octombrie 1992 și ianuarie 1993, 150 milioane de ruși și-au putut ridica voucherele cuvenite de la băncile de economii. Taxa pentru achiziționarea lor era de 25 ruble (aproximativ 5 cenți la cursul ratei de schimb). La sfârșitul lui ianuarie, 97% din vouchere erau distribuite. În scurt timp, voucherele au devenit principalul activ lichid tranzacționat în Rusia. În mod efectiv a fost tranzacționat pe piețele organizate în întreaga țară un mare număr de vouchere. Numai la Bursa de Mărfuri și Materii Prime din Moscova volumul tranzacțiilor a ajuns ușor la 60 - 100.000 vouchere pe zi (600 - 1.000.000\$ pe zi la cursul de schimb oficial). Evident, în mod aparent, investitorii dornici de a participa la licitațiile cu vouchere nu au avut nici o piedică majoră în achiziționarea unui număr de vouchere corespunzător intereselor lor. Prețul acestora a variat în general în raport cu mișcările politice din Rusia. Ele au fost mai puternic valorizate în a doua jumătate a lunii noiembrie și la începutul lui decembrie anticipând încheierea perioadei de subscriere pentru acțiuni prin programul de licitare pe bază de vouchere. Căderea guvernului lui Gaidar la mijlocul lui decembrie a dus la colapsul pieței voucherelor. Perioada din ianuarie până în aprilie, dat fiind și încheierea perioadei de subscripție, a dus la o stagnare a prețului voucherelor, măsurată în ruble, și la o abruptă cădere în cazul exprimării în dolari. Prețul voucherelor s-a dublat în câteva zile după victoria lui Elțîn în referendumul de la 25 aprilie, fapt ce a demonstrat practic suportul public pentru reforma economică rusă.

2.1.2. Ritmul licitațiilor pe bază de vouchere

Declanșată în decembrie 1992, când 18 firme au fost vândute în 8 regiuni, această procedură s-a extins rapid astfel că în aprilie erau deja 582 de întreprinderi în 58 regiuni care organizaseră astfel de licitații. Dacă în mai rata vânzărilor a scăzut, preocuparea principală fiind organizarea referendumului din aprilie, în iunie s-a recuperat ajungându-se la 632 firme în 61 regiuni, cifre care reprezintă o bună medie lunară. Până la sfârșitul lui iunie fuseseră astfel privatizate 2.481 firme.

Dacă ne referim la numărul de angajați, care lucrau în întreprinderile astfel privatizate, la sfârșitul lui iunie cifra era de 3,6 milioane ceea ce reprezintă aproximativ 18% din forța de muncă ocupată în industria rusă. Între mai și iunie, rata de creștere din acest punct de vedere a fost pe lună de 3,5%

din forța de muncă ocupată în industrie, aproximativ 700.000 angajați. Cu o astfel de rată la sfârșitul lui 1994 se preconizează că peste 40% din angajații din industrie să lucreze în sectorul privat.

În medie, întreprinderile privatizate prin licitații, folosindu-se voucherele, au avut 1.300 salariați și un capital scriptic de 50 milioane ruble. S-au vândut tot în medie 22% din numărul de acțiuni (circa 11 milioane ruble) contra 5.300 vouchere. Dacă ne referim la dimensiuni, merită să amintim că 71% din numărul întreprinderilor astfel privatizate au avut mai puțin de 1.000 de angajați, firmele cu mai mult de 1.000 de angajați reprezentând însă peste 83% din totalul numărului de angajați și peste 86% din totalul activelor privatizate prin această metodă.

2.1.3. Mecanismul de licitare exclusiv pe bază de vouchere

Pentru a menține ritmul privatizării s-a decis ca, la scurt timp după distribuirea sau vânzarea de acțiuni prin subscripție închisă, să fie obligatorie vânzarea de acțiuni ale întreprinderilor, astfel oarecum deja privatizate, prin metoda standard de licitație cu vouchere.

Comitetele proprietății regionale au fost făcute responsabile cu împărțirea tuturor firmelor obiect al privatizării în cinci categorii, fiecare grup fiind obligatoriu a fi licitat până la o anumită dată. Numărul de acțiuni ale unei anumite companii, care trebuiau licitate, a fost tot responsabilitatea acestor comitete, pe baza sarcinilor stabilite de decretul prezidențial din octombrie 1992.¹

După ce sarcinile legale au fost realizate (toate documentele ce trebuie completate în această situație), comitetul local pentru proprietate transferă toate documentele (planurile de privatizare ale întreprinderilor și certificatele de proprietate ale acțiunilor) către reprezentanții locali ai fondului proprietății de stat care acționează ca vânzător legal. În mod normal, fondul își asumă toate responsabilitățile pentru toate aspectele licitației pe bază de vouchere, inclusiv publicarea anunțurilor cu privire la licitație, stabilirea rezultatelor, distribuirea titlurilor de proprietate asupra acțiunilor etc. În practică, licitația este organizată în cooperare de către Fond și de către Comitetul pentru Proprietate, chiar dacă modul în care sunt implicate diferă de la caz la caz, fiind atributul unuia mai mult decât al celuilalt. O altă opțiune la latitudinea vânzătorului este de a subcontacta sarcinile privatizării pe seama unor "structuri comerciale" cum ar fi băncile sau bursa.

¹ GKI a stabilit printr-un ordin la 12 februarie 1993 ca nu mai puțin de 29% din totalul valorii activelor să fie vândut prin licitație folosind vouchere, sarcină reiterată și în decretul prezidențial din 8 mai 1993.

Licitațiile pe bază de vouchere sunt niște mijloace de vânzare a acțiunilor în companiile care se privatizează, care dau posibilitatea milioaneilor de cetățeni ruși de a utiliza în acest scop certificatele obținute. Crearea acestui sistem nu a fost o sarcină ușoară, mecanismul trebuind să fie simplu și solid în același timp pentru a permite licitarea a câteva mii de companii de către milioane de mici investitori fără experiență și doar într-o scurtă perioadă de timp (aproximativ un an). De asemenea, mecanismul trebuia să atragă, în același timp, potențialii mari investitori în speranța ca ei să participe în același timp cu experiența și profesionalismul lor, dar și cu capitalul de care dispun. Acesta este motivul pentru care există două tipuri de licitații acceptate. Principiul egalității tratamentului pentru cele două categorii de investitori face să existe un singur preț de echilibru pe baza căruia se satisfac cererile. Există două tipuri de oferte:

- tipul 1 în care investitorul indică doar numărul de vouchere pe care intenționează să-l aloce întreprinderii pentru care se organizează licitația, urmând să primească pentru ele atâtea acțiuni câte rezultă din prețul de echilibru rezultat;
- tipul 2 în care investitorul potențial indică numărul minim de acțiuni pe care îl acceptă pentru un voucher ca și numărul de vouchere pe care intenționează să-l aloce.

În urma stabilirii prețului de echilibru, dacă acesta corespunde condiției de a fi mai mic sau egal cu cel specificat de investitor, atunci acesta va primi numărul de acțiuni solicitat, dacă nu, i se vor returna voucherele licitate.

Acest principiu al aceluiași preț asigură pe de o parte ca, indiferent de cât de mică este licitația unui cetățean în raport cu ceilalți, el să obțină o parte proporțională din acțiunile scoase la licitație, iar pe de altă parte asigură transparența sistemului protejând interesele vânzătorului, ce nu va putea fi acuzat de abuzarea de sistem.

3. Cine sunt de fapt cei mai mari deținători de acțiuni

Această eventuală întrebare are un răspuns etajat pe trei paliere:

- cele mai importante par a fi fondurile private de investiții care au apărut după modelul ceh. Ele au colectat vouchere de la populație în schimbul propriilor acțiuni și au investit ulterior aceste vouchere în licitațiile în care acestea au fost folosite. Evidențele indică formarea până acum a unui număr de 550 de astfel de fonduri, care dețin în total 25 milioane de vouchere (practic o șesime din câte există) și au un număr de 12 milioane de acționari. Primele trei sunt localizate în Moscova și dețineau 1,8, 1,1 și respectiv 0,95 milioane vouchere la sfârșitul lui iunie 1993. Utilizarea voucherelor de către aceste fonduri s-a făcut practic după cum urmează: o treime a fost utilizată în procesul de privatizare, restul fiind însă utilizat în operațiuni speculative de vânzare-cumpărare pe piață, obținându-se avantaje prin diferențele de preț în timp și mai ales în spațiu. Evident că au existat și fonduri a căror principală preocupare a fost lărgirea portofoliului de acțiuni deținute și implicarea activă în managementul companiilor achiziționate utilizându-se voucherele obținute;
- a doua categorie de investitori este dintre cei care în ultimii ani și-au consolidat poziția făcând avere practic din comerț sau activități comerciale. Deseori, acești investitori au forța economică dar și organizatorică de a se lupta cu managementul anterior, care, de cele mai multe ori, caută să-i descurajeze. Prezența acestora este evidentă în multe cazuri (de exemplu, cazurile întreprinderilor Zil, Uralmaș și Uzina de tractoare Vladimir - unele dintre cele mai mari întreprinderi privatizate);
- investitorii străini reprezintă practic a treia categorie de mari investitori. Pentru ei prețul la care s-au obținut acțiunile în procesul de licitație, utilizându-se voucherele, a reprezentat principala tentație și atracție. În același timp ei nu au adoptat o poziție de provocare a managementului existent de teama unor reacții politice, și tot de aceea au achiziționat pachetele de acțiuni cu ajutorul unor intermediari ruși. Ei n-au totuși un rol semnificativ față de ceilalți mari acționari, însă cu un potențial ridicat de intervenție în viitor.

Legi referitoare la privatizare, în primul rând la vânzarea caselor, a micilor magazine și chiar a unor mici unități industriale au fost inițiate în

Parlament încă din iulie 1991, dar datorită confuziei create în urma tentativei de puch din august și a dezintegrării U.R.S.S. nu au fost în mod serios implementate. Noul guvern condus de E.Gaidar, din octombrie 1991, și-a concentrat eforturile pe liberalizarea prețurilor (așa-numita "terapie de șoc").

Construită pe o filosofie "kamikadze", echipa lui Gaidar a adoptat un plan care se baza mai puțin pe un sprijin puternic din punct de vedere politic, ci mai mult pe speranța că va reuși să supraviețuiască suficient de mult pentru a implementa măsuri decisive care să îndrepte Rusia pe drumul unei economii de piață.

În tot cazul, până la mijlocul lui 1992, puternica opoziție parlamentară și din partea structurilor industriale (prin intermediul directorilor) a făcut ca guvernul să nu fie în măsură să elimine subvențiile către industrie, care s-au ridicat la mai mult de 20% din PNB. Chiar dacă multe din instituțiile planificării centralizate au fost eliminate, forțele pieței au fost mult prea slabe și multe din resursele cheie (de la credite favorabile și furnizarea de energie până la cotele de export) au fost încă alocate pe baza unor sisteme de "brokeraj politic" realizat între directori (reprezentanții industriei) și oficialitățile ministeriale. Principalul moment care a subliniat eșecul pachetului de măsuri de stabilizare economică a fost incapacitatea guvernului de a liberaliza prețul energiei în aprilie 1992. De aceea se poate spune că programul de stabilizare a fost un eșec: inflația a continuat să fie peste 20% pe lună, iar deficitul bugetar s-a adâncit mereu.

Cu trecerea timpului, atenția lui Gaidar s-a deplasat către privatizare, pentru a nu se pierde așa-numitul "moment al reformei". Anatoli Ciubais, șeful noului Comitet de Stat pentru Administrarea Proprietății de Stat, a argumentat că transferul proprietății în mâini particulare, conform unui program de privatizare susținut printr-o schemă de privatizare pe bază de vouchere ca în modelul ceh, ar duce la constituirea suportului popular necesar sprijinirii schimbării și înlăturării opoziției față de reformă. Vânzarea directă către noii proprietari ar fi durat extrem de mult dat fiind lipsa de capital a cetățenilor ruși și nu ar fi dus nici la o privatizare de masă. O eventuală acceptare a participării investitorilor străini nu era politic acceptabilă.

În iunie 1992, Elțîn a lansat Parlamentului spre aprobare un ambițios program de privatizare. La aceeași dată, Viktor Gherașcenko a fost numit șeful Băncii de Stat Sovietice. El a triplat oferta de bani în cursul următorului trimestru relansând spirala inflaționistă. Până în ianuarie 1993, prețurile cu amănuntul oficiale au crescut cu 1.780% față de decembrie 1991. Rămâne și acum greu de înțeles de ce Gaidar a renunțat la o luptă deschisă pentru a controla Banca Centrală, dar explicațiile își pot avea sursa și în situația tensionată de neplata salariilor multor muncitori care a putut fi rezolvată astfel. Se poate interpreta și că a existat un pact "faustian" între echipa guvernamentală și Parlament în ceea ce privește împărțirea sferelor de

influență. Cert este însă că guvernul a încetat să se concentreze pe programul de stabilizare orientându-se spre privatizare. Administrația Gaidar a sperat să poată recâștiga inițiativa politică și să construiască o puternică coaliție pentru reformă.

Legea din iunie a obligat toate firmele cu mai mult de 1.000 de muncitori sau un capital mai mare de 50 milioane ruble să se transforme în societăți comerciale pe acțiuni. Evident, multe categorii de firme au fost excluse: cele legate de resursele de energie și resursele minerale, din industria militară, transporturi și comunicații etc. Proiectele de privatizare prevăzute de această lege au trebuit să fie oferite spre aprobare către unul din cele 80 de birouri regionale ale GKI sau, în cazul întreprinderilor cu mai mult de 10000 de salariați, către biroul național. Toate celelalte forme de privatizare spontană, ca de exemplu leasing-ul, au fost acum interzise. GKI a dat publicității un calendar strict pentru privatizarea unui număr dat de firme în fiecare regiune și pentru fiecare lună. Cu totul în jur de 25.000 de firme au fost incluse în aceste planuri.

După ce s-a realizat transformarea în societăți pe acțiuni, drepturile acționarilor revin nou-creatului Fond al Proprietății Federației Ruse, care va dispune de acțiuni până la privatizare sau până la noi reglementări.

Sub presiunea Parlamentului programul lui Ciubais a fost modificat acordându-se unele privilegii muncitorilor. În firmele vândute prin licitație, muncitorii au dreptul la un procent de 30% din prețul de achiziție drept bonus în numerar. Muncitorii pot, de asemenea, exercita dreptul de cumpărare oferit chiar și în cazul întreprinderilor închiriate lor înainte de 1992. Orice altă închiriere a fost ulterior interzisă.

Fiecare întreprindere putea să adopte una din trei variante (votând în interiorul său):

- muncitorilor le sunt alocate 25% din acțiuni (fără drept de vot) și au dreptul, la alegere, de a cumpăra 10% din acțiunile cu drept de vot cu 30% reducere;
- muncitorii pot opta să cumpere 51% din acțiunile cu drept de vot (fără nici un fel de reducere);
- muncitorii pot cumpăra 20% din acțiunile cu drept de vot la sfârșitul unui an de funcționare profitabilă.

În cumpărarea de acțiuni și licitarea pentru ele, muncitorii pot utiliza numerar, vouchere sau conturile personale pentru privatizare constituite din fondurile de premiere ale întreprinderii și dintr-o parte din profiturile anului 1992. Achiziționarea ulterioară de acțiuni de la Fondul Proprietății se poate realiza utilizând o parte din profiturile firmei într-un aranjament așa-numit ESOP (Employee Share Ownership Plan). Astfel de aranjamente, chiar dacă au fost susținute puternic de reprezentanții muncitorilor, nu au fost înscrise ca o a patra variantă în legea inițială. Dreptul muncitorilor de a cumpăra acțiuni

este legat, în mod tipic, de durata în serviciu, de salariul actual - reliefând pregnant că tratamentul față de aceștia este mai degrabă corespunzător statutului de angajat decât de investitor. ^ai pensionarii sunt considerați în aceeași categorie cu salariații.

Soarta acțiunilor ce nu au fost alocate lucrătorilor și nici nu au fost vândute prin licitarea pe bază de vouchere a rămas incertă. În jur de 5% din numărul de acțiuni vândute prin licitare pe bază de vouchere pot fi vândute de Fondul Proprietății (birourile administrației locale) pe bază de numerar din care să-și acopere cheltuielile. Această abordare s-a dovedit a fi foarte bine primită de către Fondul Proprietății care a avut tendința de a vinde astfel un număr mai mare de acțiuni față de cele necesar a fi vândute pentru a acoperi cheltuielile de funcționare (inclusiv primele pentru aparatul birocratic). O altă strategie adoptată de programul privatizării de masă a fost aceea a vânzării de acțiuni, pe bază de licitații, nu contra cash ori a voucherelor, ci mai degrabă contra acceptării obligațiilor asumate de noii proprietari de a face investiții masive, specificate în contractele de vânzare-cumpărare. În practică, această strategie a dus la achiziționarea acestor acțiuni de către manageri, rudele sau prietenii acestora. În alte cazuri, o parte din acțiuni, cel puțin pentru o perioadă de timp, a fost reținută de guvern. În cele mai multe întreprinderi privatizarea ultimelor aproximativ 20% din totalul de acțiuni nu a fost complet specificată în planurile de privatizare și încă acțiunile au rămas sub controlul guvernamental exercitat de Fondul Proprietății.

Odată cu trecerea la implementarea programului s-a constatat că facilitățile acordate muncitorilor au fost mult mai favorabile acestora decât s-a intenționat.

Mijloacele fixe au fost evaluate la 70% din valoarea lor contabilă din ianuarie 1992 în cazul primei variante și la 170% pentru varianta a doua. Dată fiind și inflația de 1.800% între ianuarie și decembrie 1992, rezultă o subevaluare masivă a activelor întreprinderilor privatizate față de valoarea lor reală, de piață (deși, evident, au fost și cazuri de supraevaluare, când valoarea reală era de fapt foarte aproape de zero).

Până în iulie 1993, aproximativ 20% din firmele industriale erau deja privatizate, sperându-se că până la sfârșitul lui 1993 se va ajunge la 40%. Până la 1 iulie 1993 se înființaseră 6.477 societăți comerciale pe acțiuni, din care 1.838 au fost formate dintre firmele prevăzute a se privatiza în mod obligatoriu (din cele 2.918 aflate în această situație); 518 prin desprinderea unor părți din întreprinderi existente (din 1.237); 4.121 firme care s-au transformat voluntar în societăți pe acțiuni (din 6.508).

În ceea ce privește opțiunea aleasă, în 77,8% din întreprinderi muncitorii au ales varianta a doua de privatizare, care variantă le-a dat lor precum și managerilor pachetul de control, față de 21% cât a reprezentat ponderea celor care au ales varianta întâi. În cele mai multe cazuri, varianta a doua a fost

aleasă deoarece altfel controlul ar fi revenit unor investitori din afara întreprinderii. Varianta 1 a fost aleasă în general când întreprinderea era prea mult capital intensivă pentru a se putea alege varianta 2, de către muncitori și familiile acestora, sau când relațiile muncitori-manageri erau suficient de tensionate pentru ca ultimii să se teamă de oferirea dreptului de vot muncitorilor. Surprinzător, varianta a treia a fost mai puțin folosită chiar dacă oferea cel mai mare stoc de acțiuni.

În general, aceste achiziții ale muncitorilor au fost orchestrate de actualii manageri, care au achiziționat la rândul lor multe acțiuni la respectivele firme având un gen de autoritate administrativă de a controla muncitorii deveniți acționari. În toate cele trei variante, cele mai multe dintre acțiunile neachiziționate sunt deținute ori de Fondul Proprietății Federației Ruse, ori de întreprinderi de stat (cel mai adesea dintre clienții ori furnizorii întreprinderii în cauză). Au fost doar câteva cazuri în care privatizarea a avut loc contra numerar într-o proporție mai mare decât utilizându-se vouchere (și se pare că toate sunt cazuri în care este implicată o proprietate imobiliară în centrul Moscovei).

Trebuie avut în vedere că programul de privatizare nu a fost rigid, de multe ori guvernul aprobând excepții de procedură sau proiecte speciale în unele cazuri particulare. Putem aminti, de exemplu, drepturile speciale acordate de Elțân unor regiuni, pentru întreprinderile aflate sub jurisdicția federală (este vorba de Nijni Novgorod, St. Petersburg, Sverdlovsk și Belgorod). De asemenea, se poate observa din practică că, de obicei, neînțelegerile cu privire la privatizare au fost rezolvate prin înțelegeri politice și nu s-a recurs la justiție.

Dacă inițial managerii au fost împotriva programului lui Ciubais, opinia lor s-a schimbat pe măsură ce au învățat mecanismele prin care să manipuleze în propriul interes schemele de privatizare propuse. Mulți dintre ei acum văd privatizarea ca o metodă de consolidare a drepturilor lor.

Un efect nedorit al programului de privatizare a fost impulsul pentru inflație creat prin sporirea costurilor. Faptul că s-a stabilit luarea în calcul a valorii activelor de la 1 ianuarie 1992 a făcut ca eforturile autorităților de a impune o politică restrictivă să fie obstrucționate de manageri și muncitori care, menținând inflația ridicată, puteau mai ușor să achiziționeze din veniturile curente obligațiile rezultate în urma privatizării. De asemenea, faptul că "forța de muncă" aproba programul de privatizare (și chiar îl alegea) a făcut ca managerii să caute să-și apropie muncitorii preocupându-se de protejarea intereselor lor, în special pentru evitarea scăderii salariilor reale și evitarea șomajului. Cu alte cuvinte din punct de vedere microeconomic și sociologic programul de privatizare a funcționat în contradicție cu scopurile sale macroeconomice și macropolitice.

Lansarea programului de privatizare a fost o realizare politică deosebită, iar Ciubais a fost numit viceprim-ministru pentru a asigura implementarea

acestui. El a reușit să transforme GKI într-o agenție administrativă puternică și de un tip nou care a preluat în mod efectiv procesele de decizie industrială din mâinile de acum extrem de ineficientelor ministere. În conjunctura aceasta și când noul Minister al Economiei nu își găsisese încă rolul său, Ciubais a reușit să transforme GKI într-un element forte al instituțiilor guvernamentale - aproape un stat în stat. De asemenea, el a reușit să obțină o putere considerabilă asupra noii proceduri de faliment pe care intenționa să o folosească împotriva întreprinderilor ce s-ar fi opus privatizării prin vouchere. Ținând însă cont că măsurile prevăzute pentru procedura de falimentare (mari consumatoare de timp, cu o mare atenție acordată protecției sociale și eventualei "reabilitări") au fost practic imposibil de implementat, dar și ținând cont că rezistența la privatizare nu a fost atât de mare (din motivele enunțate anterior) acest instrument a rămas literă moartă.

Dacă la nivel central, în lupta cu ministerele, nu a existat o opoziție puternică în schimb la nivel regional GKI s-a confruntat cu mari probleme, în special în disputele cu sovietele locale și cu reprezentantele locale ale Fondului Proprietății ca și cu cele ale Comitetului de Stat Antimonopol (subordonat Sovietului Suprem). Disputele au fost în general declanșate referitor la divizarea unor întreprinderi cu scopul de a privatiza cele mai profitabile părți ale acestora, devenite în această eventualitate persoane juridice aparte (exemplul cel mai elocvent a fost legat de disputele cu privire la programul de privatizare al companiei aeriene "Aeroflot" unde a fost nevoie de intervenția personală a lui Cernomârdin - care a soluționat disputa menținând compania ca un tot). Aceste tensiuni s-au întesit înainte de alegerile din decembrie, uneori ducând la blocarea practică a programului de privatizare în varianta sa inițială (exemplul primarului Moscovei, Iuri Lujkov, care a blocat marea privatizare în Moscova, unde avuseseră loc doar câteva licitații utilizând voucherele, și care aprecia că acest program de privatizare "subminează bunăstarea națiunii ruse", este probabil printre cele mai elocvente). Cu toate acestea, GKI a reușit, în mare, să implementeze în întreaga Rusie, chiar dacă cu viteze și intensități diferite, programe de privatizare.

GKI a primit, de asemenea, un sprijin substanțial din partea agenților și instituțiilor internaționale cum ar fi US AID, Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare sau Banca Mondială.

Privatizarea în masă a dus, în cei patru ani de la începutul reformelor în Rusia, la existența în prezent a peste 15.000 de companii private și a mai mult de 45.000 de deținători de acțiuni. Mai mult de 70% din forța de muncă lucrează acum în sectorul privat și chiar dacă competitivitatea industriei rusești este încă departe de cea a țărilor dezvoltate, noua clasă de manageri profesioniști este în creștere și promite prin impactul în economie, dar și în viața politică, să refacă rapid acest handicap. De la venirea la putere a guvernului condus de Viktor Cernomârdin, mult mai precaut, privatizarea a

continuat cu toată opoziția existentă (mult mai explicită acum). Așa-numita a doua fază a planului de privatizare rusesc - fază în care se permite vânzarea contra numerar atât către cetățenii ruși cât și către investitorii străini - a intrat deja în vigoare iar reglementările mai restrictive impuse de colapsul unor fonduri de investiții dintre cele mai mari și pline anterior de succes (de exemplu, MMM Joint Stock Co.) nu au putut să împiedice progresul privatizării în această etapă.

Chiar dacă scopul ultim al privatizării din punct de vedere economic este restructurarea, nu se poate nega că privatizarea este în același timp și un fenomen politic. Cei aflați la conducere și care au demarat procesul de privatizare au căutat în acest fel să obțină suportul pentru politica lor.

În special privatizarea în masă se pretează acestui scop întrucât este singura componentă a reformei de care în mod direct poate beneficia întreaga populație. Aceasta cu atât mai mult cu cât, de obicei, alocarea acțiunilor se face gratuit sau pentru un preț simbolic și cu cât restul măsurilor au și efecte dureroase asupra unor categorii largi de cetățeni (exemplele cele mai relevante sunt liberalizarea prețurilor, politicile monetare restrictive, reducerea cheltuielilor bugetare etc. care, evident, sunt resimțite în mod dureros).

Pe de altă parte, viteza cu care se realizează privatizarea este un element politic în esență și, cu cât ea este mai rapidă, se pare că aduce beneficii politice mai mari, permițând, chiar cu costuri sociale ridicate, continuarea reformelor pe linia creării economiei de piață.

Se pare că în Rusia au fost foarte bine înțelese aceste aspecte. În plus, situația politică în care a fost creionat programul de privatizare era foarte ostilă și a trebuit să se țină seama de forțele care controlau în fapt firmele de stat în acea perioadă a tranziției. Acestea erau conducătorii și angajații respectivelor firme, care controlau practic prin puternicul lor lobby Parlamentul și, pe de altă parte, administrația locală care, în acea perioadă, acumulase întreaga putere cedată de administrația centrală.

După cum se poate observa, programul de privatizare reflectă constrângerile politice importante la care a fost supus. Au fost astfel făcute concesii tuturor deținătorilor de poziții importante în acest sens.

Administrația locală a primit controlul în ceea ce privește mica privatizare și veniturile realizate în urma acesteia. Ea ar fi trebuit, de asemenea, să primească venituri din marea privatizare, însă acestea au avut ca mijloc de plată voucherele. Mai important însă, în cazul mării privatizări, este faptul că licitațiile pe bază de vouchere au fost organizate local, administrația locală având unele posibilități, fie și limitate, de a exclude de la licitație pe cei indezirabili (din afară). Datorită acestor concesii, administrația locală nu s-a opus privatizării chiar dacă a existat evident preferința pentru vânzarea pe bază de numerar.

Muncitorii din respectivele întreprinderi au fost beneficiarii celor mai importante concesiuni din lume făcute de un program de privatizare. Ei au obținut ori 25% din firmă în mod gratuit (plus ESOP) sau 51% (plus ESOP) cu reducere. Aceste beneficii pentru muncitori s-ar putea ca din punct de vedere al conducerii să aibă ulterior efecte adverse. Ele însă au fost singura cale de a face ca grupurile parlamentare (foarte puternice), care cereau chiar 100% proprietate pentru muncitori, să nu se opună în fond privatizării.

Concesiunile făcute managerilor, deși la prima vedere nu par prea mari, în realitate sunt enorme. Proprietatea directă a managerilor este de doar 5% în varianta 1 (poate ceva mai mult în varianta 2), chiar dacă în multe cazuri aceștia cumpără ulterior acțiuni mult mai ieftin în cadrul licitației cu vouchere sau de la muncitori pe o piață secundară, ulterioară (direct acțiuni). O concesie cu mult mai importantă făcută managementului este aceea că, cel puțin la început, nu sunt impuse condiții de existență a unor investitori strategici puternici și deci, cel puțin *ex ante*, independența managerială este extrem de mare în comparație cu oricare din restul țărilor Europei de Est (în Cehoslovacia, existența unui investor strategic era esența programului de privatizare, iar în Polonia aceștia au rezultat firesc prin existența fondurilor mutuale). Această concesie reflectă atât influența acestor manageri asupra structurilor parlamentare cât și controlul lor de facto asupra întreprinderilor.

Dacă a existat un grup care a fost relativ exclus de la acordarea de concesiuni, acesta a fost, paradoxal, birocrăția centrală, care de altfel continuă să fie principala forță ce se opune privatizării (chiar dacă indirect). Pe scurt, programul de privatizare reprezintă în Rusia un compromis politic ce reflectă influențele politice, dar și drepturile de proprietate existente. Problema cea mai importantă care se ridică este dacă acest program va duce către restructurarea dorită.

4. Progresele în procesul micii privatizări

Cea mai de succes componentă a procesului de privatizare a fost, fără îndoială, mica privatizare a sectorului comercial cu amănuntul, a cărei responsabilitate a fost declinată în întregime autorităților municipale conform unui decret din decembrie 1991. Acest program al așa-numitei "mici privatizare" a cuprins, la 1 ianuarie 1992, firmele cu mai puțin de 200 de muncitori și o valoare contabilă mai mică de 1 milion de ruble.

Până în august 1993, peste 70.000 de magazine, cafenele și firme de prestări de servicii au fost privatizate prin licitații ori vânzări directe, realizându-se încasări de peste 450 miliarde ruble. Aceste cifre reprezintă aproximativ 30% din unitățile prestatoare și peste 60% din magazine. Până în decembrie 1993 circa 33% din comerțul cu amănuntul se afla în mâini private (Moscova și St. Petersburg fiind lideri în domeniu).

În jur de două treimi din aceste firme au fost practic cumpărate de angajații acestora, cele mai multe în urma unor închirieri anterioare sau în urma unor licitații închise. Prețurile plătite au fost de regulă foarte mici însă, ca un element considerat acum negativ, cele mai multe au fost obligate să-și păstreze profilul. Mulți comentatori apreciază însă că după privatizare, calitatea serviciilor nu a atins standardele anticipate, practic situația neîmbunătățindu-se semnificativ. În plus, situația este determinată și de mai marea inerție a sectorului comerțului angro și a rețelei de transport care se privatizează într-un ritm mult mai scăzut.

Tot în acest program a intrat și vânzarea către populație a apartamentelor, care s-a realizat în proporție de 17% (aproximativ 6 milioane de apartamente din care un mare număr au fost acordate gratuit foștilor chiriași).

O deosebită importanță pentru extinderea programului privind mica privatizare au avut-o proiectele pilot de mare succes din Nijni Novgorod și Volgograd, demarate în martie 1992, și sprijinite financiar de Banca Mondială.

În ceea ce privește "nou-veniții" în micile afaceri, până în martie 1993 se pare că se înregistrau 950.000 noi firme - 200.000 private, 400.000 întovărășiri (tovarișestva), 150.000 cooperative, 12.000 "concerne" și alte forme legale. Ele însumau un număr de 16 milioane de angajați (22% din forța de muncă). În sectorul manufacturier și în construcții cele mai multe din aceste noi unități în general s-au constituit prin plecarea personalului calificat și a echipamentului la noile firme înființate, firmele-mamă, de stat, închiriindu-le chiar spațiile și fiind furnizori pentru acestea ori beneficiari ai produselor lor.

Chiar dacă numerele sunt impresionante, comentatori autorizați apreciază că ambianța în care aceste noi unități își desfășoară activitatea se îmbunătățește lent, economia fiind încă dominată de mari firme, proprietate de stat, iar noii mici întreprinzători sunt confrunțați cu dificultăți birocratice și cu un sistem de impozitare "punitiv".

* * *

Așa după cum a fost definit de arhitectul său, Egor Gaidar, în ianuarie 1992, obiectivul final al programului de privatizare era acela de a crea unități economice bazate în activitatea lor pe urmărirea maximizării profitului, unități private, care să nu mai depindă de sprijinul guvernului (prin subvenționare) pentru a putea supraviețui.

Dacă pentru a supraviețui, întreprinderile vor trebui să genereze profit, evident prin internalizarea costurilor și a beneficiilor din producție, acestea vor trebui să ia măsurile de rigoare pentru a asigura o organizare judicioasă și o utilizare eficientă a mijloacelor de care dispun. Impunerea unor astfel de măsuri se poate realiza însă doar prin acțiunile asumate de proprietarul întreprinderii. De aici și marea importanță acordată procesului de privatizare a economiei de către decidenții ruși.

Bibliografie

- *** "Schită privind strategia înfăptuirii economiei de piață în România", mai 1990.
- *** "Caiete de lucru", I.N.C.E., Colecția 1990-1994.
- *** "Studii și cercetări economice", I.N.C.E., Colecția 1990 -1994.
- *** "Probleme economice", I.N.C.E., Colecția 1990-1994.
- *** "Anale", I.N.C.E., Colecția 1990-1994.
- AGANBEGYAN, Abel. (1987). "Basic Directions of Perestroika". În: Soviet Economy, 3:277-97.
- AGANBEGYAN, Abel. (1988). "The Economic Challenge of Perestroika". Bloomington: Indiana University Press.
- BERLINER, Joseph, S. (1987). Organizational Restructuring of the Soviet Economy. În "Gorbachev's Economic Plans", Joint Economic Committee (1987). Washington D.C.: U.S. Government Printing Office. 1:70-83.
- BOZIDAR, Djelic; Ţukanova, Natalia, (iunie 1993). "Voucher Actions: A Crucial Step toward Privatization".
- BOYCKO, Maxim; SHLEIFER Andrei; VIN^oNY Robert W. (octombrie 1993). "Privatizing Russia".

-
- BYKOV, Alexandre. (1991). "Regional Aspects of the Soviet External Economic Activity". În: *The Soviet Economy under Gorbachev*, NATO - Economic Directorate.
- DOBRESCU, E.; POSTOLACHE, T. (1990). "Consemnări economice", Editura Academiei Române.
- DOWLAH, A.F. (1992) "Soviet Political Economy in Transition. From Lenin to Gorbachev".
- ERICSON, Richard E. (1990). "The Soviet Union 1979-1990" Country Studies No. 7, International Center for Economic Growth.
- HASBULATOV, Ruslan. (1989). "Perestroika as seen by an Economist". Moscow, Novosti Press.
- HAVLIC, Peter. (1993). "Shared Aspirations, Diverging Results". În "The Economic Situation in Central and East European Countries and in Former Soviet Union". The Vienna Institute for Comparative Economic Studies.
- ILIESCU, I. (1994). "Revoluție și reformă", București, Editura Enciclopedică.
- KEITH, Bush. (1993). "Industrial Privatization in Russia: A Progress Report".
- KORNAI, Janos. (1980). "Economics of Shortage". Amsterdam, North-Holland.
- KOSTAKOV, Vladimir G. (1988). "Employment: Scarcity or Surplus?" *Soviet Review*, 20-36.
- KURTZWEG, Laurie. (1987). "Trends in Soviet Gross National Product". În "Gorbachev's Economic Plans", Joint Economic Committee (1987). 1:126-65.
- KUZENKOV, A.L.; MAKSIMOV, I.A. (1994). "Privatizatia b Rossii: tendentii i perspectivi". În "Problemi Prognozirovania".
- LEIJONHUFVUD, Axel. (1993). "The Nature of the Depression in the Former Soviet Union". În "New Left Review", vol. 199.
- LIPTON, David. (1993). "Reform Endangered". În "Foreign Policy", I.M.F.Publication.
- WHITEHOUSE, Mark. (1994). "Privatization enters second, irreversible stage", În "International Herald Tribune".
- McFAUL, Michael. (1994). "State Power, Institutional Change and the Politics of Privatization in Russia".
- MILLER, David. (1989). "Market, State, and Community: Theoretical Foundations of Market Socialism". Oxford, Claredon Press.
- NOVE, Alec. (1991). "The Twelfth Five-Year Plan and Soviet Statistics". În "The Soviet Economy under Gorbachev", NATO - Economic Directorate.
- PILLAT, Vasile. (1990). "Programele de reformă a economiei U.R.S.S." în lucrarea internă a Institutului de Economie Națională - București.

- POPOV, Vladimir. (1991). "Soviet Economic Reforms: Lost Opportunities and Remaining Hopes". În "The Soviet Economy under Gorbachev", NATO - Economic Directorate.
- POSTOLACHE, T. (1991). "Economia României - Secolul XX - noua tranziție la economia de piață: premise istorice și perspective", Editura Academiei Române.
- RUTLAND, Peter. (1994). "Privatization in Russia: One Step Forward, Two Steps Back?"
- ^aMELEV, Nikolai; POPOV, Vladimir. (1989). "The Turning Point: Revitalizing the Soviet Economy". New York, Doubleday.
- ZAROVAYI, Alexei. (1994). "Industrial Restructuring in Russia". În "The Central European University Papers".
- YAKOVLEV, Alexander N. (1990). "Socialism: From Dream to Reality". Moscow, Novosti Press.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 45-46/1995**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

**ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE CERCETARE A CALITĂȚII VIEȚII**

**EVALUAREA PERCEPȚIEI AUTORITĂȚILOR PUBLICE
ȘI SERVICIILOR SOCIALE**

- Anchetă națională: iulie-august 1995 -

Dr. Andrei NOVAK

**CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
București 1995**

Cuprins

ASPECTE METODOLOGICE	275
EȘANTIONUL INVESTIGAT	280
REZULTATELE CERCETĂRII	282
Așteptările populației	282
Autoritățile publice	283
IERARHIZAREA INSTITUTIILOR PUBLICE	318
SURSELE DE INFORMARE UTILIZATE DE POPULAȚIE PENTRU CUNOAȘTEREA ACTIVITĂȚII AUTORITĂȚILOR PUBLICE	322
ÎNCREDEREA POPULAȚIEI ÎN MASS-MEDIA	326

ASPECTE METODOLOGICE

Aspecte metodologice privind eșantionul

În vederea investigării opiniei populației s-a realizat un eșantion stratificat tristadial **și s-a utilizat procedeul selecției aleatoare**, respectându-se însă și o grilă construită pe baza structurilor populației pe grupe de vârstă, nivel de pregătire și sex.

Prima stratificare s-a efectuat în cadrul primului stadiu, județele fiind grupate pe principalele zone istorico-geografice (Maramureș-Crișana, Banat, Transilvania Oltenia, Muntenia, Dobrogea, Moldova și mun. București), iar cea de a doua a avut loc în cadrul celui de al doilea stadiu, în care localitățile, înainte de a fi selectate, au fost clasificate în: mun. București, "orașe mari" (peste 100 mii locuitori), "alte orașe" și "comune". În cel de al treilea stadiu s-au selectat în mod aleator subiecții în vârstă de peste 17 ani, respectându-se, așa cum s-a arătat, și structurile populației pe principalele variabile. Aspecte metodologice privind evaluarea de către **subiecți** a instituțiilor

Pornind de la faptul că "satisfacția exprimă rezultatul evaluării făcute în mod continuu de subiect condițiilor sale de viață, a gradului în care acestea sunt la nivelul așteptărilor"¹ îi s-a solicitat subiecților să aprecieze aspectele calitative legate de instituțiile analizate, situând opțiunile corespunzătoare pe o scală cu cinci nivele de apreciere, respectiv: "deloc" - (1) "în mică măsură" - (2), "potrivit" - (3) "în mare măsură" - (4) și "în foarte mare măsură" - (5), acestora adăugându-li-se și posibilitatea de răspuns "nu știu".

Datorită experienței cercetărilor anterioare privind numărul însemnat de nonrăspunsuri atribuite întrebărilor deschise, chestionarul de opinie a fost elaborat pe baza întrebărilor închise, fie de tip ordinal măsurabile pe scala 1-5, fie de tip binar, încercând acoperirea unui număr cât mai mare de variante posibile de răspuns.

Aspecte metodologice privind obiectul evaluării

a/ Studiul visează evaluarea următoarelor instituții:

- autorități publice: armata, președinția, SRI poliția, justiția, guvernul, primăria și parlamentul, la care se adaugă și partidele politice;
- servicii publice: radiodifuziunea, ziarul preferat, televiziunea, învățământul, presa scrisă și asistența medicală.

¹ C. Zamfir, "Satisfacție". în Dicționar de sociologie, Ed.Babel, 1993

b/ Studiul realizează o estimare a încrederii pe care o are populația în mijloacele de informare în masă.

Aspecte metodologice privind modul de evaluare

Subiecții au fost solicitați să-și exprime două tipuri de opinie:

- opinia legată de măsura în care instituțiile supuse atenției le satisfac așteptările;
- opinia legată de evaluarea unor aspecte calitative privind instituțiile, încercându-se, pe baza onora dintre întrebări, și identificarea unor motivații privind aprecierile formulate.

Totodată, considerând că sursa de proveniență a informației poate constitui un factor important în influențarea opiniei individuale, pentru ursele dintre instituțiile analizate s-a solicitat sursa prin care aceasta s-o făcut cunoscută subiectului.

Aspecte metodologice privind metodele de prelucrare și analiză

Prelucrarea informațiilor s-a realizat atât pe baza unor Indicatori statistici generali, privind structura răspunsurilor la nivel global și/sau pe factori, ca și pe baza unor indicatori special constituiți, despre construcția și sensul cărora ne vom referi în continuare. Pentru confirmarea ipotezei asupra factorilor presupuși a influența opinia populației s-au utilizat metode de asociere specifice variabilelor analizate, respectiv testul de asociere χ^2 sau testarea semnificației diferenței între mediile răspunsurilor, în vederea definirii indicatorilor specifici sau utilizat următoarele notații:

A - ponderea estimărilor negative;

A1 - deloc

A2 - în mică măsură

B - ponderea răspunsurilor de nivel mediu

C - ponderea estimărilor pozitive:

C1 - în mare măsură

C2 - în foarte mare **măsură**

D - ponderea nonrăspunsurilor

1/ *indicatorul de interes* (sau de actualitate), adică ponderea răspunsurilor primite:

$$I_i = A + B + C \text{ sau } I_i = 100 - D$$

reflectând interesul/preocuparea/importanța pe care o acordă populația obiectului anchetei, dar și transparența acestuia. Indicatorul arată, de fapt, care

este proporția populației care și-a format și exprimă o imagine asupra obiectului anchetei, indiferent de natura acesteia. În acest sens, propunem următoarea interpretare a rezultatelor:

- $90\% \leq r_i$ - problema (obiectul) este de larg interes public;
- $80\% \leq r_i < 90\%$ - problema (obiectul) este de interes public;
- $66 < r_i < 80\%$ - problema (obiectul) este de actualitate dar de un interes public moderat;
- $r_i < 66\%$ - problema (obiectul) nu este de interes public (fără însă a se considera că nu ar avea importanță pentru anumite segmente ale populației).

Acest indicator reflectă doar ponderea din total a subiecților care au răspuns, fără a face, însă, vreo referire la structura acestor răspunsuri, 2/ *Indicatorul de fermitate a opiniei* (de polarizare la capetele scalei) - calculat prin însumarea ponderilor răspunsurilor pozitive și negative;

$I_i = A + C$ Considerând că pentru un nivel ridicat de fermitate a opiniei este necesari o pondere de cel puțin 66.6% și că ponderea indicatorului de interes larg trebuie să fie de cel puțin 90%, atunci:

- $60\% (66.6 \cdot 0.9) \leq I_p$ - polarizarea este înaltă
- $50 < I_p < 60\%$ - polarizarea este mediu-înaltă;
- $40 < I_p < 50\%$ - polarizarea este mediu scăzută;
- $I_p < 40\%$ - nu este polarizare.

indicatorul reflectă măsura în care populația are opinii ferm conturate, adică sunt sau nu sunt de acord, nu apreciază deloc sau apreciază în mare măsură ș.a. Ei arată ponderea însumată a "mulțumiților" și a "nemulțumiților" în totalul populației (populația totală cuprinzându-i și pe cei cu opinii "potrivite" ca și pe cei ce nu au opinii). Acest indicator arată doar ponderea comună a celor două segmente dar nu și relația dintre ele (vezi balanța).

3/ *Balanța* - calculată prin scăderea din ponderea răspunsurilor favorabile a ponderii răspunsurilor nefavorabile:

$$B = C - A$$

Cu cât nivelul balanței este mai ridicat, cu atât imaginea publică este mai favorabilă. Balanța pozitivă semnifică faptul că numărul celor mulțumiți/satisfăcuți îi depășește pe cel al nemulțumiților, în timp ce o balanță negativă indică o pondere mai mare a nemulțumiților. Redând relația dintre cele două segmente diametral opuse, balanța oferă o imagine a acestei relații fără însă a lua în considerare opiniile "de mijloc". Când indicatorul de fermitate a opiniei are un nivel ridicat, balanța este semnificativă, când, însă, acesta are un nivel scăzut, nici balanța nu este relevantă. Se propune următoarea scală:

- $B \geq 33.4$ (66.7% favorabili - 33.3% nefavorabili) - balanța este înalt favorabilă

- $18.3 \leq B \leq 33.4\%$ - balanța este mediu-înalt favorabilă;

- $-3\% \leq B \leq +3\%$ - balanța este echilibrată;

- $-18.2 \leq B \leq -3\%$ - balanța este defavorabilă;

- $B < -18.3$ - balanța este foarte defavorabilă.

4/ *Balanța ajustată* - calculată ca raport între balanță și indicatorul de interes:

$$B' = B : I_i / 100$$

și reflectă relația dintre cei ce sunt favorabili și cei ce nu sunt favorabili în situația în care se iau în considerare doar răspunsurile primite. Excluzându-se nonrăspunsurile, ponderile celor două segmente cresc invers proporțional cu nivelul Indicatorului de interes și se referă doar la populația respondentă.

5/ *Indicatorul opiniei modale* - redă care dintre cele patru stări - A, B, C sau D - deține ponderea cea mai ridicată:

$$I_{om} = A \text{ sau } B \text{ sau } C \text{ sau } D$$

Desigur că, pentru a avea o semnificație statistică, starea cu ponderea cea mai ridicată trebuie să difere de starea imediat următoare - ca pondere, cu cel puțin 6%, în caz contrar luându-se în considerare ambele stări.

Indicatorul arată care dintre stări - fie una de la capete, fie cea din centrul scalei - concentrează cele mai multe răspunsuri. Propunem următoarea Interpretare a rezultatelor:

- O opinie modală de peste 50% reflectă faptul că majoritatea populației investigate se concentrează în cadrul acelei stări, care devine semnificativă pentru întreaga populație.

- O stare modală de 40-50% reflectă și ea o anumită concentrare a opiniilor și, comparând-o cu celelalte stări, poate da o imagine asupra întregii distribuții.

- O stare modală sub 40% poate fi sau nu semnificativă în funcție de nivelul celorlalte stări.

6/ *Indicatorul ponderai de apreciere și interes* - calculat pe baza ponderării răspunsurilor primite, astfel:

$$I_{pai} = (0.5 \cdot B) + (0.75 \cdot C1) + C2 \text{ sau } I_{pai} = (0.5 \cdot B) + C$$

În acest mod se iau în calcul toate cele trei stări care oferă - fiecare în altă măsură - un anumit nivel de apreciere/satisfacție. Utilizând scala ce cuprinde și nonrăspunsurile, indicatorul reflectă și interesul publicului pentru problema respectivă.

Este, poate, cel mai semnificativ indicator de satisfacție și oglindește - prin ponderarea diferitelor stări - nivelul real în care obiectul anchetei răspunde așteptărilor populației. Cele două variante, ca și altele (de exemplu: luarea în considerare și a stării "în mică măsură" și ponderarea ei cu 0.25) pot fi discutabile și preferate de unii sau alții dintre cercetători, dar indicatorul în sine este foarte util și deosebit de sugestiv prin caracterul său sintetic.

Pentru realizarea scalei, considerând că pentru o apreciere înaltă ar trebui ca 50% dintre subiecți să fie în grupa "mare măsură", iar ceilalți 50% în grupa "potrivit", primul nivel fiind: $(50 \cdot 0.5) + (50 \cdot 0.75) = 62.5\%$, iar pentru o apreciere scăzută 50% ar trebui să fie nemulțumiți, iar 50% să fie în grupa "potrivit", ultimul nivel fiind $(50 \cdot 0) + (50 \cdot 0.5) = 25\%$ și împărțind intervalul $(62.5 - 25 = 37.5)$ în trei, sa obține următoarea grilă:

V1

V2

- $62.5\% \leq I_{pai}$ - apreciere înaltă $> 68.75\%$
- $50 < I_{pai} < 62.5$ - apreciere medie-înaltă 54.2-68.75
- $37.5 < I_{pai} < 50$ - apreciere medie 39.6-54.2
- $25 < I_{pai} < 37.5$ - apreciere mediu-scăzută 25-39.6
- $I_{pai} < 25\%$ - apreciere scăzută < 25

7/ *Sistemul ierarhizat² de categorii de apreciere* este constituit în funcție de plasarea categoriei mediane (cu valoarea de peste 50%) la stânga (nivel scăzut), la dreapta (nivel înalt) sau la nivelul valoni centrale a scalei. Deși cercetarea a utilizat scala cu cinci grade (deloc - în mică măsură - potrivit - în mare măsură - în foarte mare măsură), valorile extreme - "deloc" și "în foarte mare măsură" - s-au unit cu cele din stânga și, respectiv din dreapta valoni centrale, obținându-se: deloc sau în mică măsură (1) - potrivit (2) - în (foarte) mare măsură (3). Prin combinare s-au obținut următoarele șase categorii valorice: înalt (3), mediu-înalt (2+3), mediu (2), valori relativ egal distribuite pe scală sau doar pe extreme, mediu-scăzut (1 + 2) și scăzut (1), Sistemul permite clasificarea instituțiilor (în acest caz) în funcție de concentrarea opiniilor în Jurul unei/unor stări.

Aspecte metodologice privind nivelele de prelucrare

Analiza opiniei populației s-a realizat atât global, la nivelul întregului eșantion, cât și la nivelul variabilelor Independente (mediul rezidențial, vârsta respondenților, nivelul lor de pregătire și sexul).

Analiza se referă în principal la evaluarea opiniilor exprimate în anul 1995, dar, în cazul unor aspecte semnificative, realizează și comparații cu rezultatele cercetărilor anterioare.

EȘANTIONUL INVESTIGAT

Eșantionul investigat, reprezentativ pentru populația țării sub aspectul distribuției populației pe medii rezidențiale, vârstă și nivel de pregătire a subiecților, este alcătuit din 1000 de subiecți (de peste 17 ani), din 19 județe ale țării, care au cuprins 38 de localități acoperind 85 puncte de eșantionare.

Structura eșantionului (%) - mediul de rezidență:

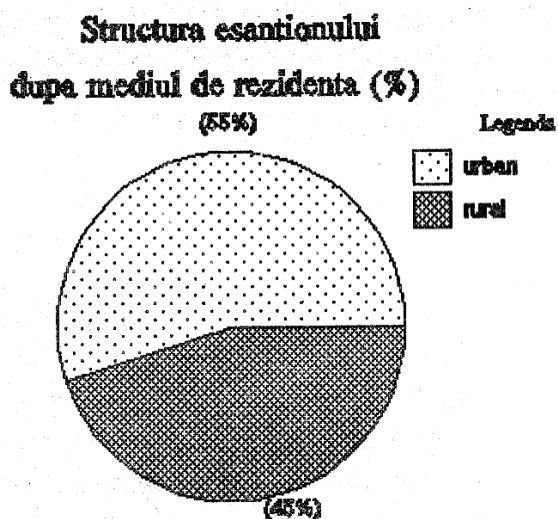
Urban	Rural
55.1	44.9

– vârstă:

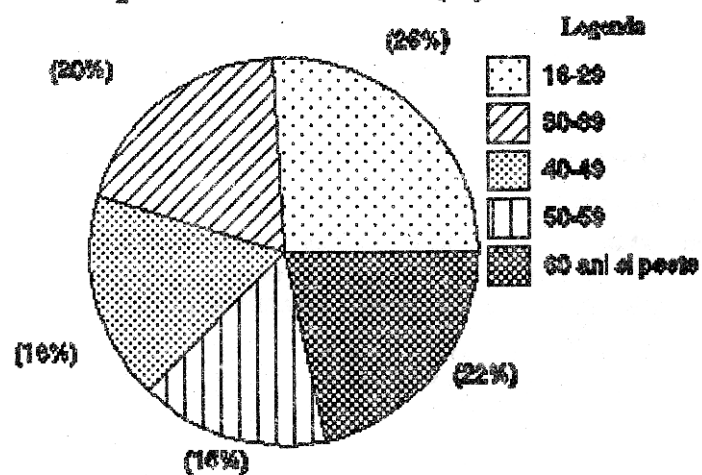
18-29	30-39	40-49	50-58	60 +
25.9	19.5	17.6	15.5	21.5

– nivel de pregătire:

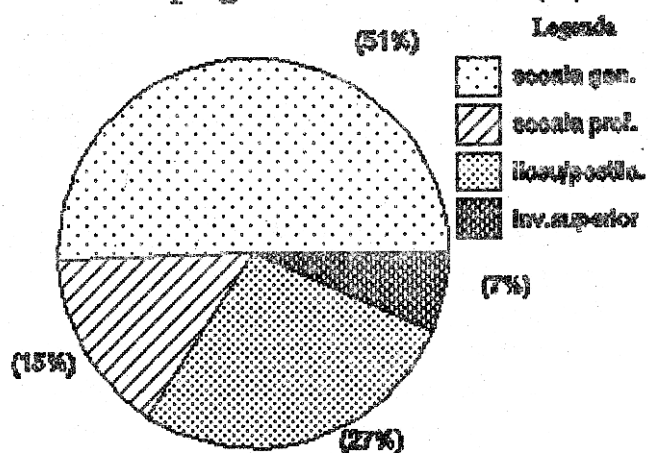
șc.gen.	șc.prof.	liceu.	înv.sup.
50.5	15.4	27.4	6.7



Structura esantionului
dupa virsta subiectilor (%)



Structura esantionului
dupa nivelul de pregatire a subiectilor (%)



REZULTATELE CERCETĂRII

Așteptările populației

Așteptările populației vis-a-vis de principalele instituții publice s-au distribuit după următoarea structură:

Cum răspund instituțiile publice așteptărilor populației*	în mică			în mare	în foarte	Entropia	
	<u>deloc</u>	<u>măsură</u>	<u>potrivit</u>	<u>măsură</u>	<u>mare măsură</u>	<u>nu știu</u>	<u>relativă</u>
1 armata	2.4	4.5	21.5	39.7	17.2	14.7	0.843
2 radiodi.	4.0	8.9	28.0	38.6	14.9	5.6	0.844
3 ziar pref.	4.7	7.9	26.0	26.4	14.8	20.2	0.922
4 TV național	7.3	13.6	30.3	33.3	11.1	4.4	0.877
5 învățământ	2.8	10.1	39.8	26.0	5.6	15.7	0.838
6 presa scrisă	7.0	16.2	33.4	23.8	6.3	13.3	0.911
7 presedinția	13.6	13.7	33.0	23.8	8.8	7.1	0.922
8 asist.med.	6.3	9.7	47.3	21.1	2.5	3.1	0.768
9 SRI	8.8	10.9	20.6	10.4	5.3	44.0	0.856
10 poliția	9.3	21.6	37.9	18.6	3.3	9.3	0.874
11 justiția	11.4	21.7	34.1	13.6	2.0	17.2	0.892
12 primăria	18.9	34.9	28.0	10.0	2.5	5.7	0.851
13 guvernul	21.2	29.1	29.5	9.7	2.3	8.2	0.874
14 parlamentul	22.6	33.0	26.6	5.6	0.9	11.3	0.840
15 partide pol.	23.2	34.3	18.7	4.7	1.3	17.8	0.852

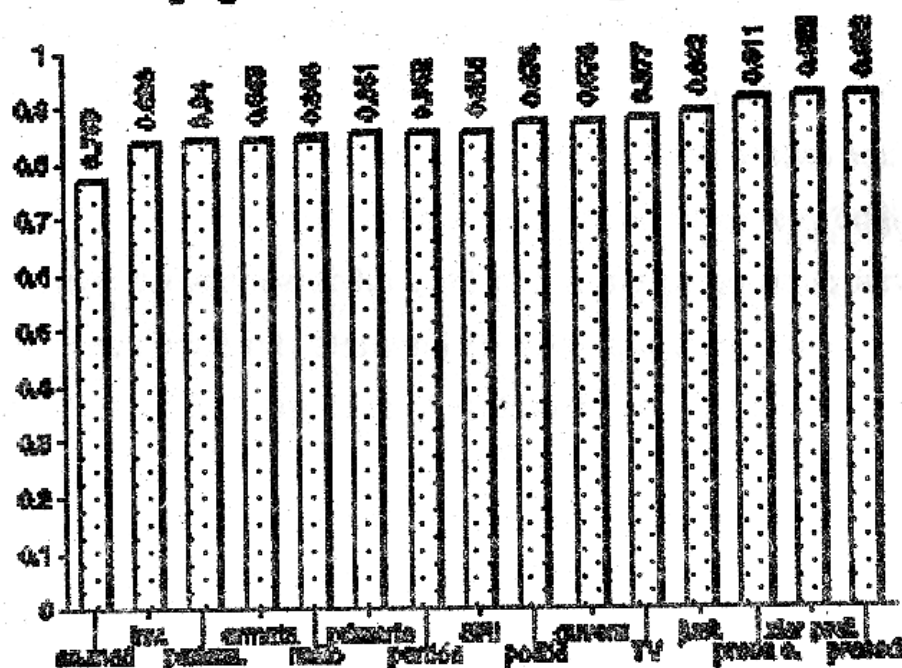
Întrebarea pusă: "În ce măsură considerați că următoarele instituții publice răspund așteptărilor dvs."

Entropia: $E = -\sum p_i \log(p_i) / \sum k$

O primă concluzie, sugerată de ponderea nonrăspunsurilor acordate, se referă la interesul diferit acordat de subiecți instituțiilor, pornind de la cele cu mare impact la populație, precum asistența medicală, radiodifuziunea, televiziunea națională sau primăria - pentru care ponderea de 3-5% a nonrăspunsurilor este nesemnificativă, și terminând cu justiția, partidele politice sau ziarul preferat - care prezintă o pondere mare de nonrăspunsuri, deși gradul de mediatizare a acestora este destul de ridicat.

Un loc aparte îl ocupă armata sau SRI, despre care populația posedă o cantitate mică de informații, sau învățământul - de care se presupune că beneficiază în prezent numai un anumit segment al eșantionului investigat.

Ierarhizarea instituțiilor publice după gradul de concentrare a opiniilor



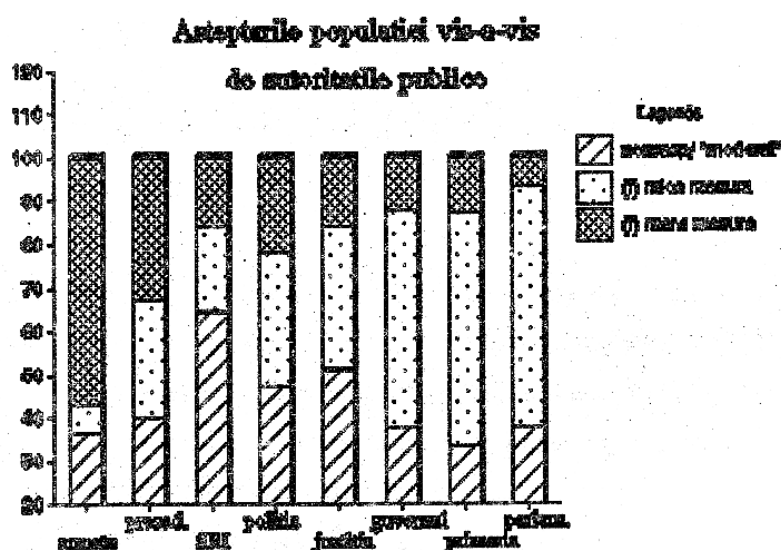
Subliniem, totuși că nivelul nonrăspunsurilor nu poate constitui un criteriu de evaluare completă a opiniei subiecților, motiv pentru care, încercând o ierarhizare a instituțiilor în raport cu așteptările populației, neam oprit asupra criteriului referitor la nivelul entropiei relative. Cunoscând faptul că entropia crește odată cu creșterea divergenței costurilor (împrăștierea în *mai* multe clase), se constată că opiniile cele mai localizate (cu concentrarea cea mai ridicată) se adresează asistenței medicale și învățământului, după cum cele mai dispersate (împrăștiate) se referă la ziarul preferat și președinție.

Autoritățile publice

Așteptările populației față de *autoritățile publice* diferă mult de la o autoritate la alta.

Astfel, *armata* răspunde în (foarte) mare măsură așteptărilor a jumătate din totalul populației, iar *președinția* mulțumește o treime din aceasta, doar aceste două instituții având balanța pozitivă, ponderea celor mulțumiți fiind mai mare decât a celor nemulțumiți.

Cele *mai puțin* apreciate autorități publice sunt *parlamentul*, *primăria* și *guvernul* - pentru care mai mult de jumătate din populație consideră că acestea nu au răspuns deloc sau doar în mică măsură așteptărilor.



Autoritățile publice și așteptările populației			
Autoritățile publice	în mică măsură sau deloc		în (foarte) mare măsură
			balanță
1. Armata	6.9	56.9	50.0
2. Președinția	27.3	32.6	5.3
3. SRI	19.7	15.7	- 4.0
4. Poliția	30.9	21.9	- 9.0
5. Justiția	33.1	15.6	-17.5
6. Guvernul	50.3	12.0	-38.3
7. Primăria	53.8	12.5	-41.2
8. Parlamentul	55.6	6.5	-49.1

Cele două autorități care au întrunit aprecierile cea mai favorabile - armata și președinția - sunt și cele care, comparativ cu anul 1994, au înregistrat creșteri importante în balanță (președinția +15.9%, armata + 13.8%). Trebuie totodată subliniat că, raportat la aceeași perioadă, nu s-au înregistrat modificări negativa semnificative.

Dintre variabilele cuprinse în cercetare, influența cea mai mare s-a dovedit a o exercita *mediul rezidențial și nivelul de educație* - care introduc variații importante în ce privește satisfacția în raport cu autoritățile publice studiate. Variabila *vârstă* influențează, și ea, percepția calității unora dintre autorități.

Astfel populația urbană apreciază în mult mai mică măsură decât populația rurală toate cele opt autorități publice; nivelul de pregătire școlară influențează și el - invers proporțional - nivelul aprecierilor, Vom prezenta *autoritățile care au înregistrat diferențierile cele mai mari*.

BALANȚA

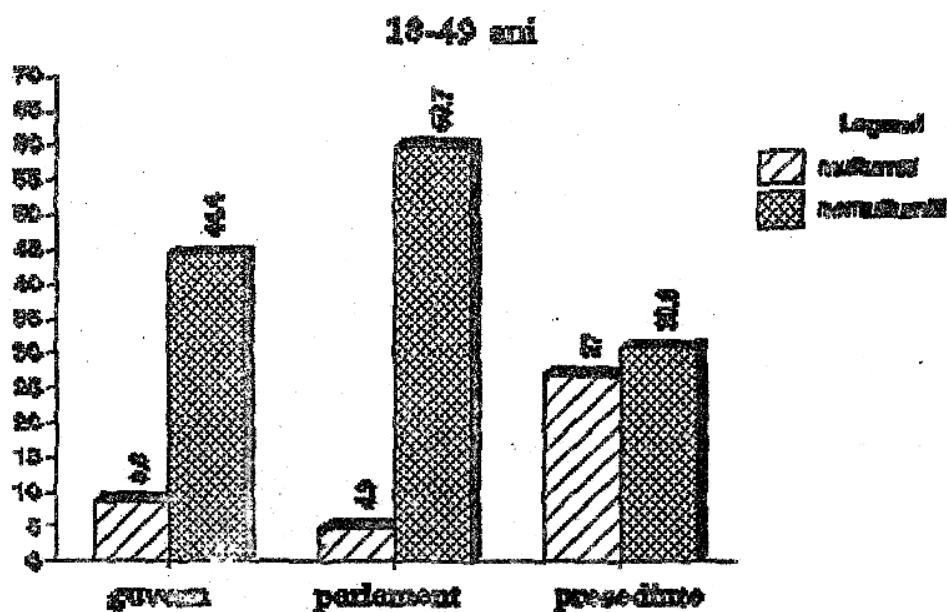
	Mediul		Studii		
	<u>urban</u>	<u>rural</u>	<u>elementare</u>	<u>liceale</u>	<u>superioare</u>
Președinția	-17.8	32.3	19.6	-17.2	-32.8
SRI	-24.2	12.2	0.6	-12.0	-43.8
Guvernul	-54.2	-26.8	-34.9	-49.4	-73.1
Armata	44.6	73.7	66.3	46.3	31.6

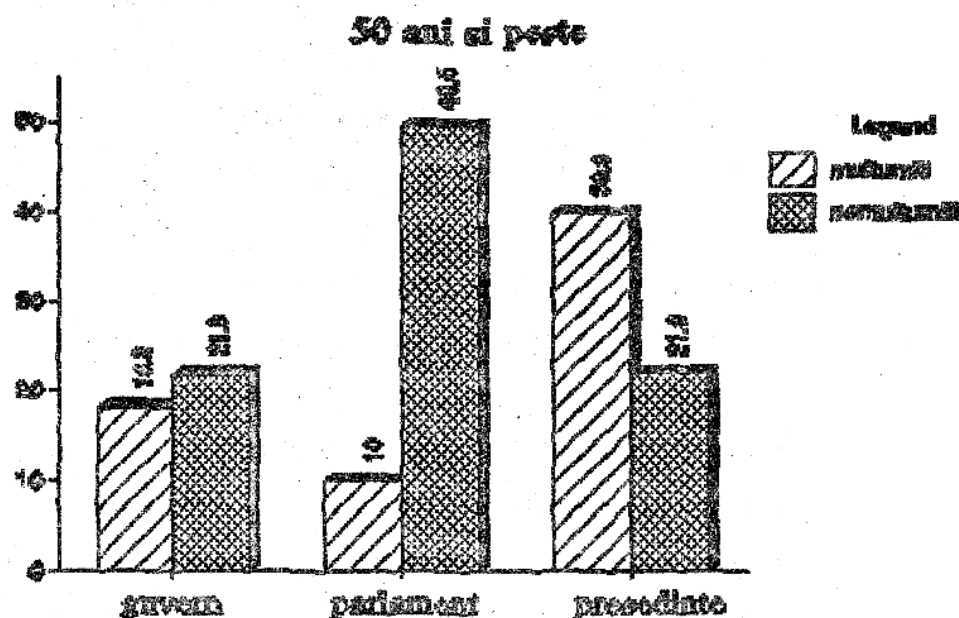
Ponderea medie a populației urbane căreia autoritățile publice i-au răspuns așteptărilor în (foarte) mare măsură este de 20.8%, în timp ce a populației rurale este de 30.8%. Dintre acestea menționăm: **președinția** - care răspunde favorabil așteptărilor a 50.2% din populația rurală și a numai 21.7% din cea urbană și **armata** - de care este mulțumită 77.9% din populația rurală și 56.3% din cea urbană. În ce privește structura pe vârste a populației, subiecții de peste 30 de ani s-au dovedit cu mult mai «blânzi» în evaluarea activității autorităților publice.

		Ponderea celor <u>multumiți</u>	Ponderea celor <u>nemultumiți</u>
<u>Guvern</u>	18-49 ani	8.6	44.4
	50 și peste	18.2	21.8
<u>Parlament</u>	18-49 ani	4.9	59.7
	50 și peste	10.0	49.5
<u>Președinte</u>	18-49	27.0	30.8
	50 și peste	39.9	21.9

Președinția în imaginea publică

Cu 32.6% aprecieri pozitive, 33% potrivite și 27.3% defavorabile, președinția este totuși, a doua autoritate publică - după armată - apreciată de către populație.





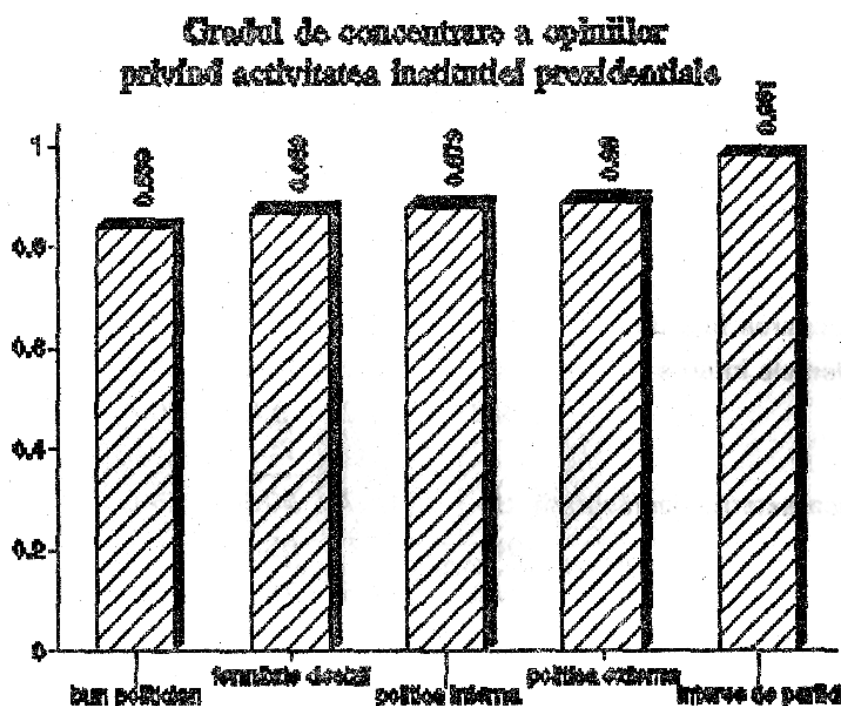
Pentru a investiga motivația subiecților asupra opiniei afirmate, ne-am oprit la următoarele aprecieri asupra unor activități/calități ale președintelui țării:

	În mică		În mare		În foarte	Entropia	
	deloc	măsură	potrivit	măsură	măsură	nu știu	relativă
	1	2	3	4	5	6	
- fermitate în luarea deciziilor	6.2	16.4	39.2	23.7	6.9	7.6	0.89
- preocupare față de problemele interne de bază	6.5	18.2	33.7	28.1	6.5	7.0	0.89
- politica externă desfășurată	3.4	7.8	25.0	33.2	18.3	12.3	0.89
- este un bun politician	4.3	5.4	17.2	35.5	31.2	6.4	0.89
- se situează deasupra intereselor de partid	9.4	16.2	18.9	20.3	13.7	21.5	0.89

Calitatea de bun politician (66,7%) și politica externă desfășurată (51,5%) sunt cele mai bine apreciate de subiecți, chiar și de către cei mai puțin mulțumiți de activitatea președintelui în privința celor două aspecte, ponderea celor nemulțumiți este doar de 11.2% - bun politician și, respectiv, de 9.7% în aprecierea politicii externe.

În ce privește depășirea intereselor de partid (34%), preocuparea față de problemele interne de bază (34.5%) și fermitatea în luarea deciziilor (31.6%), ponderea celor ce le apreciază în (foarte) mare măsură este mult mai mică, iar cea a celor nemulțumiți se ridică la aproape un sfert din totalul celor chestionați (25.6%-22.6%-24.7%).

În general, se constată o divergență mare de opinii, entropia relativă depășind nivelul de 0.850. Pe baza acestui indicator, se constată următoarea ierarhizare a diversității de opinie privind activitățile instituției prezidențiale. Între cei care îl apreciază în (foarte) mare măsură și cei care îl apreciază doar în mică măsură (sau deloc) există diferențe categorice în ce privește percepția calității celor cinci aspecte analizate.

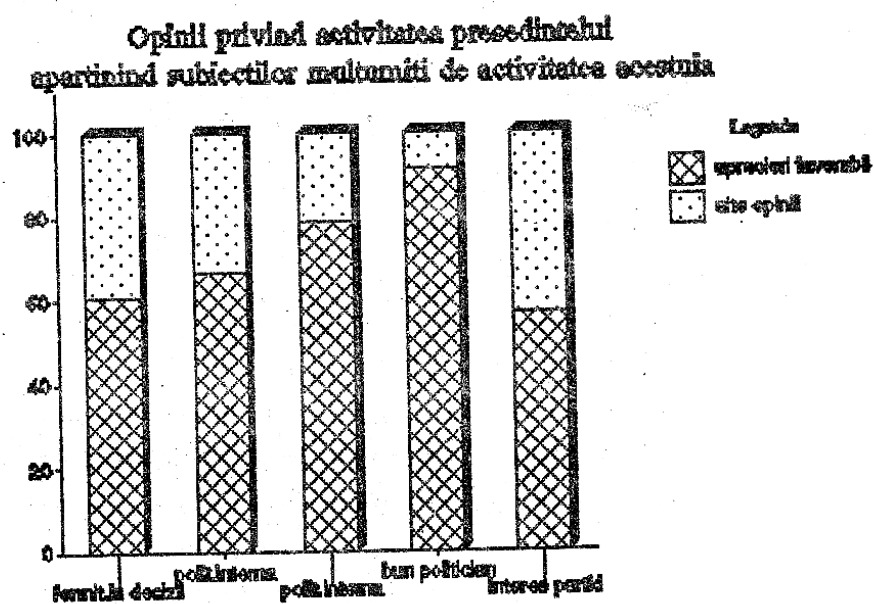
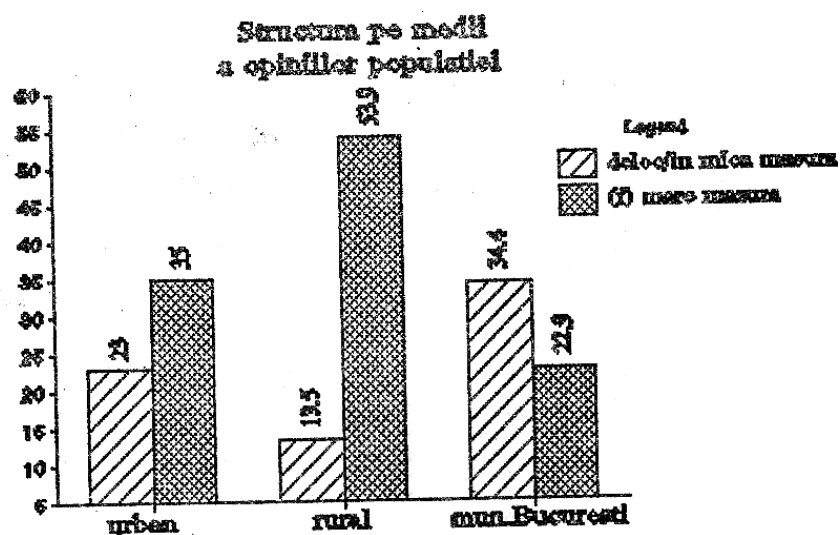


Ponderea celor care apreciază în (foarte) mare măsură dintre cei care:		
	<u>îl apreciază</u>	<u>NU îl apreciază</u>
- fermitate în luarea deciziilor	60.7	5.9
- preocuparea față de problemele interne	66.6	8.8
- politica externă desfășurată	78.5	23.8
- bun politician	91.4	41.8
- situat deasupra intereselor de partid	56.8	18.7

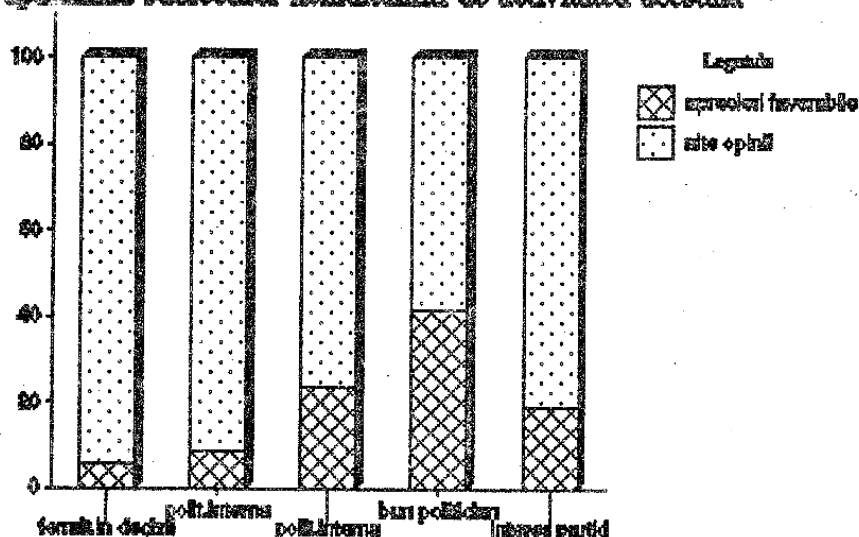
Nivelul aprecierilor diferă între urban și rural, iar în cadrul mediului urban municipiul București are opinii total diferite.

		deloc/ în (foarte)		
		<u>mică măsură</u>	<u>mare măsură</u>	<u>balanța</u>
- fermitate în luarea deciziilor	U	26.8	21.6	- 5.2
	R	17.4	41.6	24.2
	MB	35.3	15.7	-19.6
- preocuparea față de problemele interne	U	29.9	26.5	- 3.4
	R	18.3	44.5	26.2
	MB	40.2	9.8	-30.4
- politica externă desfășurată	U	14.7	40.3	25.6
	R	6.9	65.2	58.3
	MB	23.5	25.5	2.0
- bun politician	U	13.1	59.1	46.0
	R	5.5	76.0	70.5
	MB	22.6	41.2	18.6
- situat deasupra intereselor de partid	U	30.7	27.4	- 3.3
	R	19.4	42.1	22.4
	MB	34.4	22.9	-11.5
Niveluri medii	U	23.0	35.0	12.0
	R	13.5	53.9	40.4
	MB	34.4	22.9	-11.5

După cum se observă, diferențele de apreciere dintre mediile rezidențiale sunt reliefate de nivelurile medii aferente celor cinci activități/calități.



**Opinii privind activitatea președintelui
apartinând subiecților nemulțumiți de activitatea acestuia**



Desigur că aceste aprecieri corelează cu cele referitoare la aprecierea generală a președinției, cu valori mai ridicate în mediul rural comparativ cu cel urban (balanțele: 32.3 și, respectiv -17,8), în rândul celor cu studii generate față de cei cu studii superioare (balanțele: -17.2% și, respectiv -32.8%).

Guvernul

În ce privește medul în care guvernul răspunde așteptărilor populației, sondajul de opinie a reliefat o profundă nemulțumire față de activitatea acestuia.

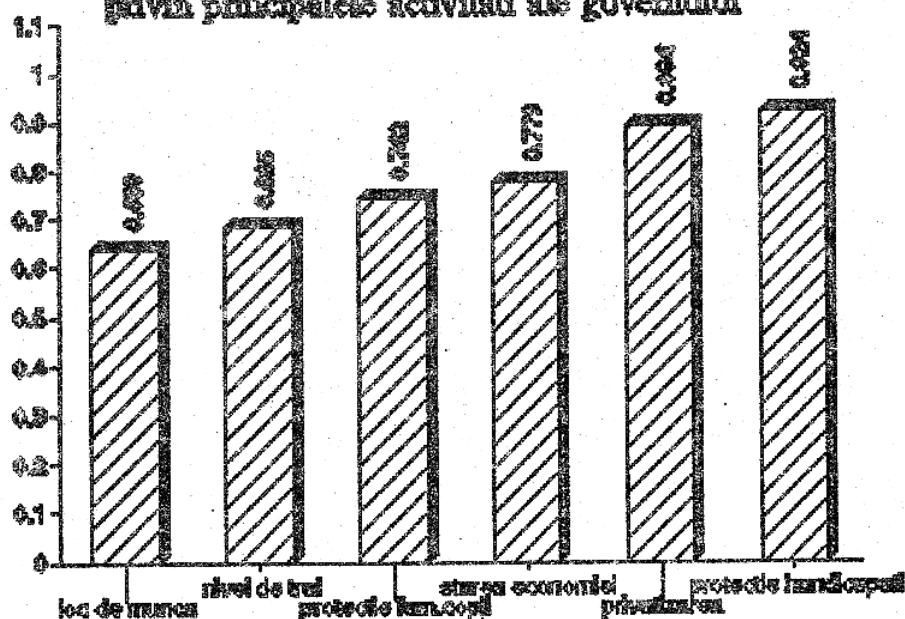
Guvernul, că și parlamentul, este una dintre autoritățile publice către care se îndreaptă cele mai mari nemulțumiri ale populației. Dacă la întrebarea directă privind satisfacerea de către guvern a așteptărilor populației, jumătate dintre subiecți și-au exprimat nemulțumirea, iar o treime au oferit varianta "potrivit", ponderea acestor categorii de respondenți a crescut, de regulă, în cazul opiniilor asupra majorității activităților desfășurate de către guvern. În general, o pondere scăzută o înregistrează atât opiniile favorabile cât și nonrăspunsurile. Nemulțumirea cea mai mare se dovedește a fi adresată preocupării pentru crearea de noi locuri de muncă (85% dintre subiecți) în timp ca, ponderea cea mai scăzută a opiniilor defavorabile (38%) - de altfel, destul de mare și ea - a întrunit-o preocuparea pentru protecția handicapaților.

Opiniile față de calitatea diferitelor activități desfășurate de guvern sau față de consecințele acestora sunt mai mult sau mai puțin divergente. Concentrarea cea mai ridicată se dovedește a fi față de preocuparea privind nivelul de trai sau asigurarea unui loc de muncă (entropie mai scăzută) unde opiniile se concentrează masiv în jurul opiniilor nefavorabile, în timp ce, diversitatea cea mai mare de opinii se manifestă vis-a-vis de grija pentru handicapați sau față de preocuparea pentru privatizarea întreprinderilor, singurele activități cu o pondere mai importantă a răspunsurilor favorabile. Trebuie subliniat, în același context, faptul că în cei trei ani în care s-au desfășurat cercetări similare nu s-au manifestat modificări pozitive semnificative în opinia populației față de activitatea guvernului, evoluția acestora fiind prezentată în cele ce urmează. Se constată că, în medie, trei sferturi din totalul populației sunt nemulțumiți de efectele acestor activități ale guvernului, situație înregistrată în toți cei trei ani în care s-a efectuat cercetarea.

Structura răspunsurilor față de principalele activități (sau consecințe ale activității) desfășurate de guvern

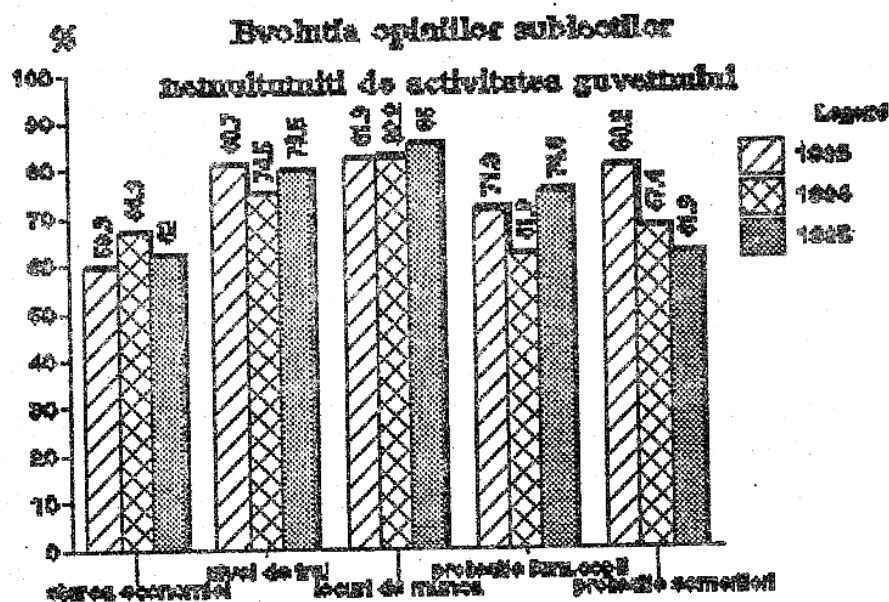
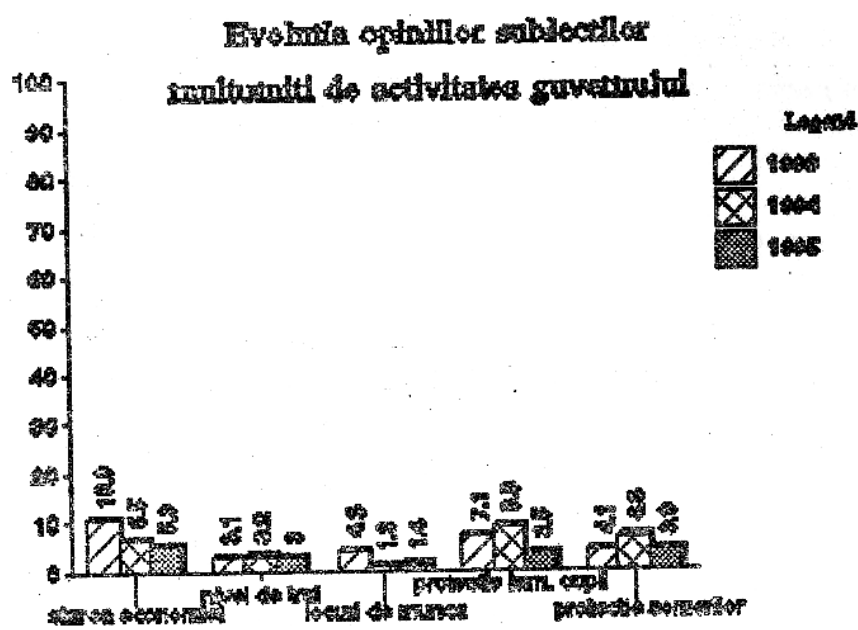
	în mică		în mare	în foarte	Entropia		
	<u>deloc</u>	<u>măsură</u>	<u>potrivit</u>	<u>măsură</u>	<u>mare</u>	<u>măsură</u>	<u>nu știu relativă</u>
	1	2	3		4	5	
- starea economiei naționale	24.8	37.2	27.1	5.0	0.3	5.6	0.779
- asigurarea unui nivel de trai decent	36.7	42.8	14.9	2.6	0.4	2.6	0.685
- crearea de noi locuri de muncă	47.4	37.6	9.4	1.0	0.4	4.2	0.639
- preocupare pt. privatiz. întreprinderilor	16.3	28.0	29.6	12.8	2.1	11.2	0.894
- protecția familiilor cu copii	37.9	36.9	14.5	3.3	0.2	7.2	0.742
- protecția persoanelor handicapate	15.9	22.1	28.0	19.4	3.0	11.6	0.924

**Gradul de concentrare a opiniilor populației
privin principalele activități ale guvernului**



Ponderea celor care apreciază activitatea guvernului

	în (foarte) mare măsură			în (foarte) mică măsură		
	1993	1994	1995	1993	1994	1995
-starea economiei naționale	10.8	6.5	5.3	59.3	66.9	62.0
-asigurarea unui nivel de trai decent	3.1	3.2	3.0	80.7	74.5	79.5
-crearea de noi locuri de muncă	4.3	1.3	1.4	81.9	82.2	85.0
-protecția familiilor cu copii	7.1	8.8	3.5	71.3	61.9	74.8
-protecția șomerilor	4.1	6.8	3.9	80.2	67.4	61.9



Parlamentul și alegătorii

După trei ani de Sa alegeri, populația a fost solicitată să răspundă dacă îi cunoaște pe parlamentarii care o reprezintă și dacă știe ceva despre activitatea acestora,

	DA	doar pe unii	NU		
<i>a/ Cunoașteți cine sunt deputații și senatorii care reprezintă localitatea dvs. în parlament?</i>	17.5	35.6	46.9		
- urban	17.6	46.2	36.3		
- rural	17.5	22.6	59.6		
<i>b/ Cunoașteți activitatea desfășurată de către parlamentarii care vă reprezintă?</i>	9.1	31.7	59,2		
<i>c/ În ce privește activitatea desfășurată de Parlament, subiecții au fost solicitați să aprecieze dacă:</i>					
	deloc sau în mică măsură	în anumită măsură	în (foarte) mare măsură	nu știu	Entropia relativă
- dezbate cele mai importante legi	44.4	31.1	13.5	11.0	0.892
- promovează rapid legile necesare	55.0	25.7	8.0	11.3	0.813
- se preocupă de interesele țării	35.9	41.3	12.4	9.4	0.876
- își desfășoară ședințele într-o atmosferă corespunzătoare	59.6	23.8	5.3	11.3	0.759

Este de remarcat că jumătate din totalul celor chestionați nu știu cine sunt și ce fac parlamentarii care îi reprezintă, iar o treime dintre ei cunosc "doar pe unii" dintre ei. În privința tuturor aspectelor ce caracterizează activitatea parlamentului, gradul de împrăștiere a opiniilor este ridicat. Totuși, focalizarea cea mai pronunțată se referă la opinia asupra atmosferei în care parlamentul își desfășoară activitatea, marea majoritate a subiecților fiind nemulțumiți de acesta.

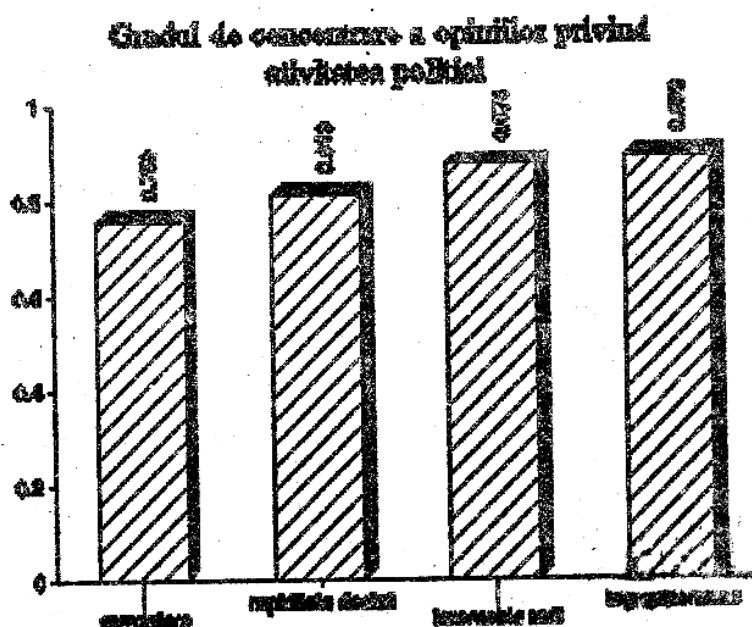
În această situație nu surprinde deloc preferința populației pentru modificarea sistemului de votare într-un sistem uninominal, din cel al listelor de partid practicat la ultimele două alegeri.

d/ *Opinia populației privind sistemul de votare:*

sistemul uninominal	sistemul listei de partid	nu mă pot decide	nu mă interesează	nu înțeleg cele două sisteme
40.4	13.8	18.0	15.3	12.3

Deși numărul celor ce optează pentru sistemul uninominal de votare (alegera unui singur reprezentant pentru fiecare circumscripție) este de trei ori mai mare decât al celor ce doresc menținerea sistemului listei de partid (utilizat în alegerile parlamentare din 1900 și 1992) trebuie să reținem atenția faptul că doar ceva mai mult de jumătate din populație (54.3%) are o opinie în ce privește această problemă.

În ce privește structura opiniilor pe principalele variabile de eșantionare, se constată că opțiunea pentru unul dintre cele două sisteme a fost manifestată de jumătate dintre subiecții cu studii generale sau profesionale, de către 60.1% dintre, subiecții cu studii liceale din eșantion și de aproape trei sferturi (73.1%) dintre absolvenții de învățământ superior.



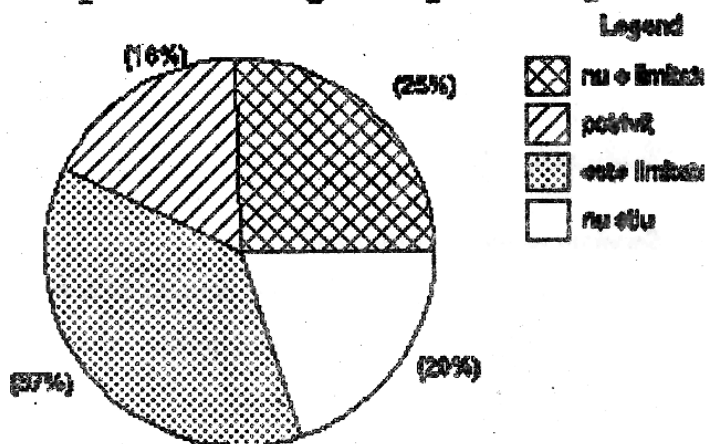
• Poliția

În orientarea opiniilor populației față de ansamblul Instituțiilor publice, poliția ocupă locul al nouălea în ce privește gradul de concentrare a acestora, fiind astfel situată la mijlocul scalei de ierarhizare.

Opinia populației asupra unor game de activități sau efecte comportamentale manifestate de poliție.

	În mică		în mare		în foarte		Entropia
	<u>deloc</u>	<u>măsură</u>	<u>potrivit</u>	<u>măsură</u>	<u>mare măsură</u>	<u>nu știu</u>	<u>relati</u>
	1	2	3	4	5		
- asigură prevenirea criminalității	6.1	26.2	36.3	18.6	4.0	8.8	0.862
- eficacitate în prinderea infractorilor	6.1	21.7	40.2	22.2	5.6	4.2	0.835
- intoleranță față de bișniță	12.4	33.5	16.9	14.5	6.5	16.2	0.937
- combaterea corupției	14.8	31.0	27.7	10.7	2.4	13.4	0.893
- contribuie la menținerea ordinii publice	3.7	20.3	36.8	27.4	9.2	2.6	0.828
- politețe și corectitudine personalului	6.1	16.5	41.0	20.5	7.5	8.4	0.871
- manifestă corectitudine față de toți cetățenii/ toate situațiile	6.1	17.5	37.3	25.6	5.4	8.1	0.867

**Opinii asupra problemei privind:
"limitarea activitatii politiei de o legislatie prea indulgenta"**



Marea majoritate a populației și-a exprimat opinia față această instituție, nonrăspunsurile - ca și în cazul guvernului - aparținând la mai puțin de 10% din subiecți. Un tablou aproximativ similar al răspunsurilor au fost oferite de către subiecți și în cazul investigării motivaționale a răspunsului global, solicitându-se opinia asupra unei game de activități sau efecte comportamentale manifestate de poliție.

În cazul poliției opiniile defavorabile sunt exprimate de aproape o treime dintre subiecți (30.9%), mulțumiți de activitatea poliției fiind mai puțin de un sfert (21.9%), far peste o treime se mențin în zona moderată. Structura generală a răspunsurilor este comparabilă cu cea la nivel global. Totuși, se semnalează o nemulțumire mai accentuată față de lipsa de interes manifestată de poliție în combaterea bișniței și a corupției, pentru care ponderea nemulțumirilor se apropie de jumătate dintre subiecți. Numărul cel mai ridicat de aprecieri favorabile (36.6%) este atribuit activității de menținere a ordinii publice.

Suplimentar acestor aspecte, s-a considerat interesantă și o opinie legată de condițiile obiective în care lucrează această instituție, populația fiind solicitată să aprecieze posibilitatea *limitării activității poliției de o legislație prea indulgentă*. Un sfert dintre subiecți (25.2%) nu consideră potrivit acest punct de vedere, peste a treime (37,3%) îi susțin, iar 17.5% se mențin în zona "moderată". O cincime dintre subiecți (20%) nu cunosc problema.

• Serviciul român de informații

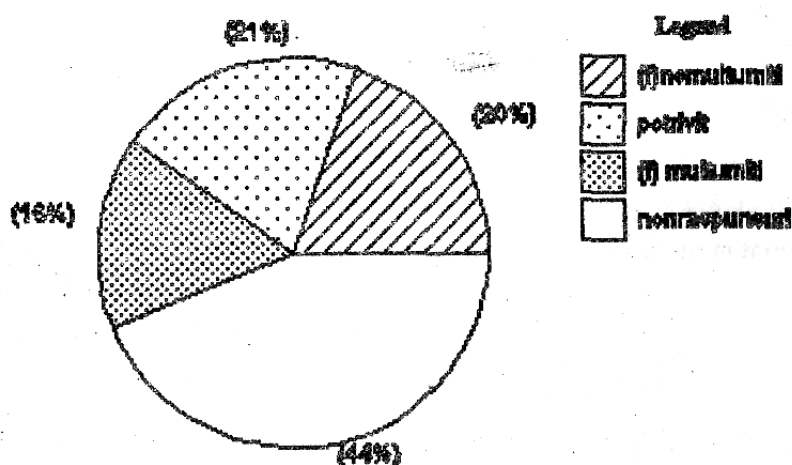
Ca și în cercetările anterioare, s-a dovedit că activitatea SRI este prea puțin (sau deloc) cunoscută marelui public, fiind apreciată de numai jumătate dintre subiecții cuprinși în eșantion (48% în 1994 și 56% în 1995), opinii "pro" sau "contra" având doar unul din trei subiecți (35.4%). La întrebarea: *"în ce măsură răspunde așteptărilor dvs?"* structura răspunsurilor primite a fost următoarea:

deloc/mică măsură	19.7
potrivit	20,6
în (f) mare măsură	15.7
nu știu	44.0
balanța	-4.0

În ce privește opiniile subiecților în raport cu principalele variabile ale eșantionului, se constată că activitatea SRI este mai apreciată de către:

- populația rurală (balanță pozitivă de 7.4 față de cea urbană - care este negativă (-13.2), cu pondere mai mare a populației mulțumite 21.6 -rural, față de 11.3 - urban și pondere mai mică a populației nemulțumite: 14.2 - rural față de 24.8% - urban);
- populație feminină (balanța ușor pozitivă 0.4 față de -8.8, ponderea celor nemulțumiți fiind mult mai scăzută 14.8 față de 25.4);
- cei cu (sau fără) studii generale sau profesionale (balanța, deși negativă, mai bună: -0.4 față de -7.8 și, respectiv -31.7%; pondere mai mică a populației nemulțumite: 16% față de 25% și respectiv 37.8%;

Opinii privind activitatea SRI



În ce privește pe cei ce nu au o opinie, ei au o pondere mai mare în rândul:

- populației feminine (49.5%-F față de 38.7% - M);
- celor de peste 60 de ani (55.7% față de 44.9% - sub 60 ani);
- persoanelor cu școală generală sau profesională (48% față de 36.7% dintre cei cu studii liceale și 27,3% dintre cei cu studii superioare).

	Deloc/mică măsură	În f. mare măsură	Nu știu	Balanță
- urban	24.5	11.3	45.5	-13,2
- rural	14.2	21.6	40.6	7.4
- masculin	25.4	16.6	36.7	- 8,8
- feminin	14.8	15.2	49.5	0.4
- șc. generală/profesională	16.0	16.4	48.0	- 0.4
- st. liceale	25.0	17.2	35.7	- 7.8
- st. superioare	37.8	6.1	27.3	-31.7

• Autoritățile judecătorești

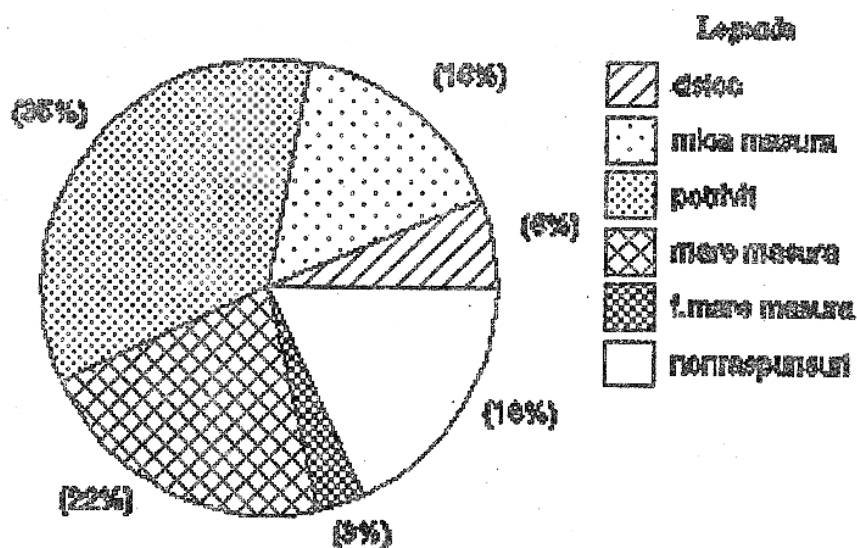
Justiția este o instituție publică care a întrunit o treime opinii nefavorabile -, 15% opinii favorabile și o treime "potrivite" în ce privește satisfacerea așteptărilor populației.

Pentru o apreciere mai concretă a activității autorităților judecătorești, subiecții au fost rugați să aprecieze corectitudinea acestei instituții față de toți cetățenii și în toate situațiile în care este pusă. Opiniile subiecților au următoarea structură:

deloc	în mică măsură	potrivit	în mare măsură	în foarte mare măsură	nu știu
1	2	3	4	5	
6.3	15.8	34.6	21.6	3.3	18.4

structură ce nu diferă foarte mult de cea a răspunsurilor anterioare.

Opinii asupra corectitudinii justiției

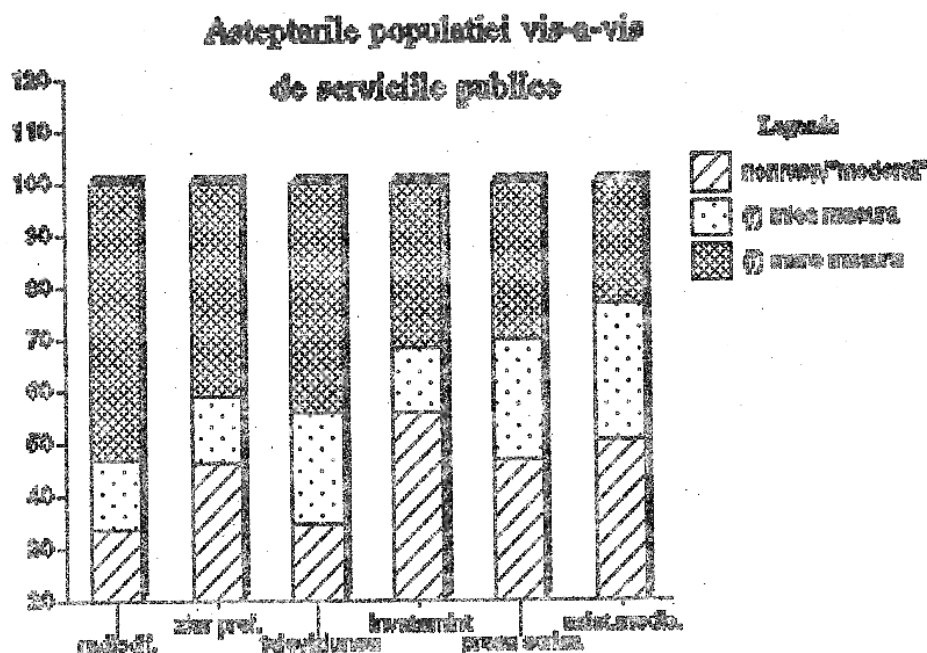


• Serviciile publice

O situație globală privind modul în care serviciile publice răspund așteptărilor populației/se prezintă astfel:

Serviciile publice și așteptările populației

	Serviciile publice	în mică măsură sau deloc	în (foarte) mare măsură	balanța
1.	Radiodifuziune	12.9	53.5	40.6
2.	Ziarul preferat	12.6	41.2	28.6
3.	Televiziunea	20.9	44.4	23.5
4.	Învățământul	12.9	31.6	18.7
5.	Presa scrisă	23.2	30.1	6.9
6.	Asistența medicală	26.0	23.6	-2.4



Se constată deosebiri mari între servicii în ce privește impactul lor asupra populației. Dintre cele șase servicii doar radiodifuziunea satisface în (foarte) mare măsură așteptărilor a peste jumătate" din populația investigată, în timp ce ziarul preferat și televiziunea (TVR1 și TVR2) națională satisfac peste două cincimi din populație.

Comparativ cu anul precedent (1994), se înregistrează modificări pozitive ale balanței la trei dintre servicii astfel;

balanța

- asistența medicală +14.3%
- presa scrisă +12.0%
- ziarul preferat + 8.6%

timp în care nu s-au înregistrat și modificări negative semnificative.

Cu toate că presa scrisă și asistența medicală ocupă ultimele două locuri în ce privește balanța, ele au înregistrat creșteri semnificative. Totodată, comparativ cu anul 1994, satisfacția populației față de unul sau altul dintre ziare a crescut. Este interesant faptul că 80% dintre cei investigați declară că au un ziar preferat, dintre aceștia mai mult de jumătate (51,6%) declarând ei

sunt mulțumiți în (foarte) mare măsură de acesta, în timp ce alți 32.8% au un grad moderat de satisfacție.

Analiza pe mediile de rezidență arată că populația rurală este mult mai mulțumită decât cea urbană (vezi balanța) de toate cele șase servicii, și, în mod special, de radiodifuziune (România Actualități) și televiziunea națională.

		Balanța	
		urban	rural
1.	Radiodifuziunea	27.6	62.3
2.	Ziarul preferat	30.0	43.8
3.	Televiziunea	2.8	52.5
4.	Învățământul	12.3	36.4
5.	Presa scrisă	- 1.8	21.5
6.	Asistența medicală	-16.2	14.1
	Valoare medie	9.1	38.4

Desigur că aceste valori medii nu au altă relevanță decât aceea a comparabilității generale dintre două segmente de populație, deoarece o insatisfacție produsă de un serviciu (sau de o autoritate) nu poate fi compensată de o satisfacție produsă de un alt serviciu (sau de o altă autoritate).

• Asistența medicală

În ce privește percepția calității asistenței medicale, chestionarul a cuprins întrebări referitoare la: măsura în care asistența medicală răspunde așteptărilor populației; forma de serviciu medical preferată; unele aspecte ale asistenței medicale.

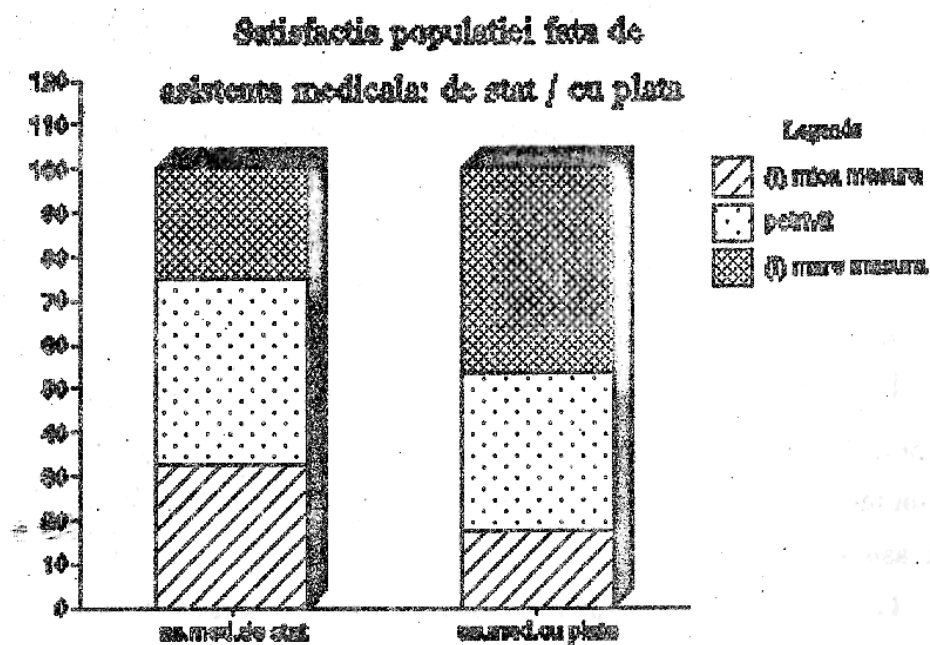
a/ La întrebarea "în ce măsură asistența medicală răspunde așteptărilor dvs.", subiecții au oferit următoarele răspunsuri;

	în mică măsură sau deloc	potrivit	în (f) mare măsură
- asist. medicală de stat	32.4	42.6	25.0
- asist. medicală cu plată	17.4	35.9	46.7

Se constată că numărul celor, mulțumiți în (foarte) mare măsură este de aproape două ori mai mare în ce privește asistența medicală cu plată față de cea de stat. Din păcate, același raport se păstrează și în ce privește numărul celor nemulțumiți, de două ori mai mulți în ce privește asistența medicală de stat, față de cea cu plată.

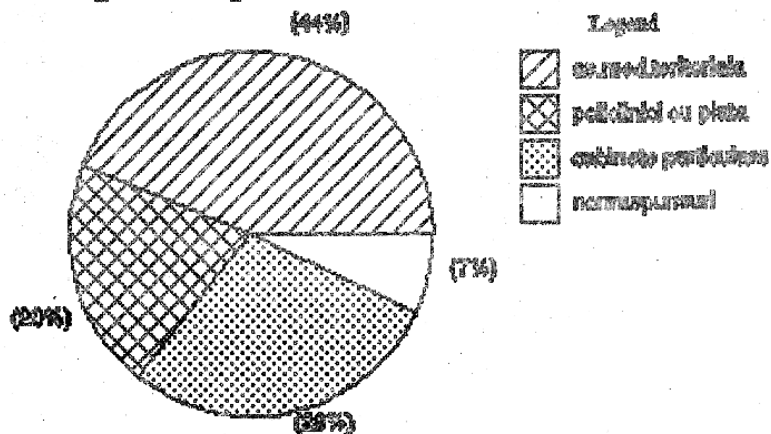
b/ Întrebați "Dacă ați fi nevoit să apelați la serviciile medicale, pe care dintre ele le-ați prefera?", subiecții au răspuns astfel:

	asist. medicală policlinica cabinetele			
	teritorială	cu plată	particulare	nu știu
- pentru copii și adulți	44.0	20.3	28.7	7.0
- pentru stomatologie	29.4	17.9	47.0	5.7



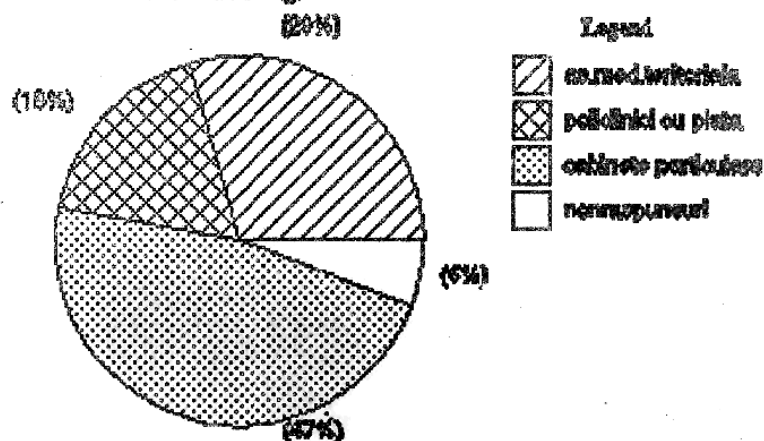
Opțiunile subiecților pentru forma de asistență medicală

pentru copii și adulți



Opțiunile subiecților pentru forma de asistență medicală

stomatologică

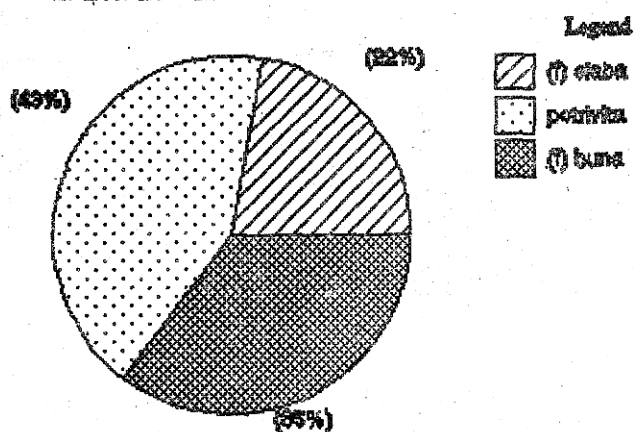


Spre asistența medicală teritorială (copii și adulți) se îndreaptă (sau se vor îndrepta) mai mult de jumătate din populația rurală (52.4%) și doar o treime din populația urbană (37%), în timp ce policlinicile cu plată și/sau cabinetele particulare sunt preferate de trei din cinci subiecți din mediul urban (56%) și de doi din cinci subiecți din mediul rural (40.8%).

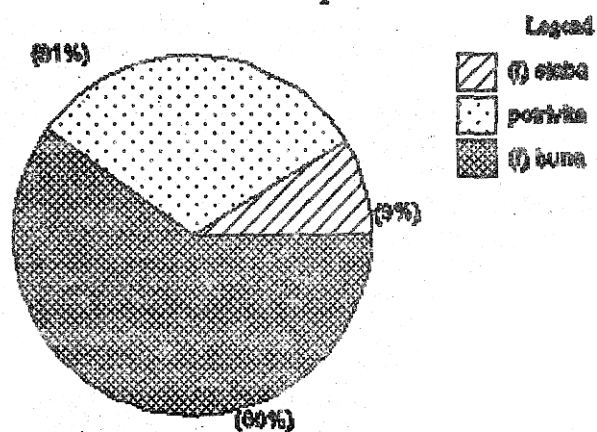
Motivele care conduc populația spre aceste opțiuni pot fi desprinse din răspunsurile subiecților date la întrebarea următoare: c/ "Cum apreciați următoarele aspecte?":

	(foarte) slabă	potrivită	bună
• preocuparea (grija) medicilor din asistența medicală:			
- de stat	22.2	42.6	35.2
- cu plată	8.7	51.3	60.0
• asigurarea eu materiale sanitare a cabinetelor medicale			
- de stat	58.6	25.6	15.8
- cu plată	30.2	28,8	41.0

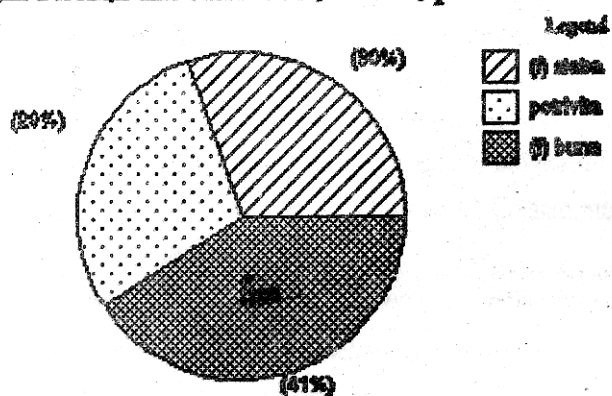
**Aprecieri față de preocuparea medicilor din rețeaua
asistenței medicale de stat**



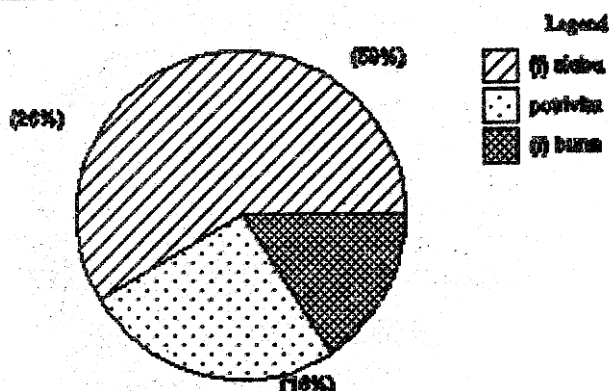
**Aprecieri fata de preocuparea medicilor din reseaua
asistentei medicale cu plata**



**Aprecieri fata de dotarea cu materiale sanitare a cabinetelor
din reseaua asistentei medicale cu plata**



**Aprecieri fata de dotarea cu materiale sanitare a cabinetelor
din rețeaua asistenței medicale de stat**



Se constată că populația apreciază mult mai mult modul în care este tratată în cadrul asistenței medicale cu plată decât în dispensarele teritoriale, prima fiind în opinia respondenților - și cu mult mai bine dotată cu materialele sanitare absolut necesare actului medical.

d/ La întrebarea "Aveți dificultăți în procurarea medicamentelor prescrise de către medic?" s-au obținut următoarele răspunsuri:

	nu	uneori	deseori	nu e cazul
- datorită costului acestora	13.6	28.1	43.5	12.8
- datorită lipsei din farmacii	16.3	41.3	29.2	13.2

Costul ridicat al medicamentelor afectează permanent aproape jumătate din populația țării (45.5%), iar dacă adăugăm și persoanele care au doar ocazional aceste dificultăți, rezultă că trei sferturi din populație (73.6%) se confruntă cu această problemă. În ce privește lipsa din farmacii a unor medicamente, aceasta este, din păcate, o "constantă" pentru trei adulți din zece (29.2%), alți patru (41,3%) având parte "doar" uneori de această neplăcută surpriză.

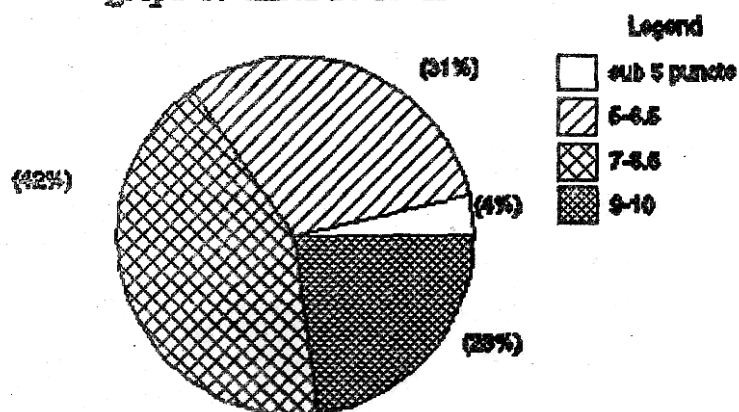
Autoevaluarea stării de sănătate a populației

Autoevaluarea stării de sănătate a populației este un proces care se bazează atât pe criteriile obiective cât și pe cele subiective, dar care reflectă satisfacția sau insatisfacția populației în ce privește propria stare de sănătate, element esențial al percepției calității vieții.

În acest scop s-a propus o scală unde starea cea mai proastă este marcată cu 1 iar starea cea mai bună este marcată cu 10 (1-2 puncte: stare foarte proastă; 3-4 puncte: stare proastă; 5-8 puncte: stare medie; 7-8 puncte: stare bună; 9-10 puncte: stare foarte bună). Subliniind faptul că vârsta s-a dovedit un puternic factor de influență asupra răspunsurilor oferite prezentăm structura acestora:

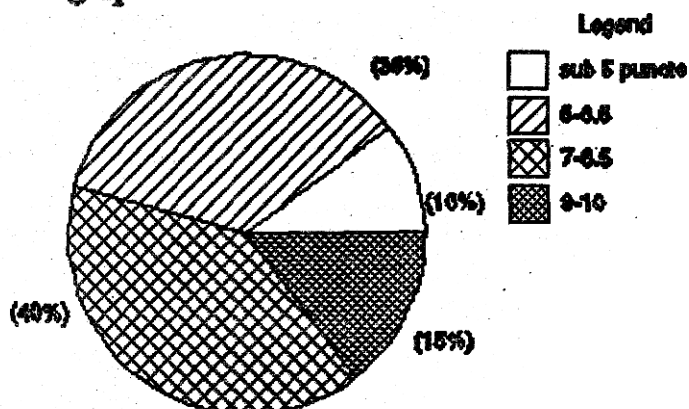
Autoevaluarea stării de sănătate

- grupa de vîrstă 18-39 ani -



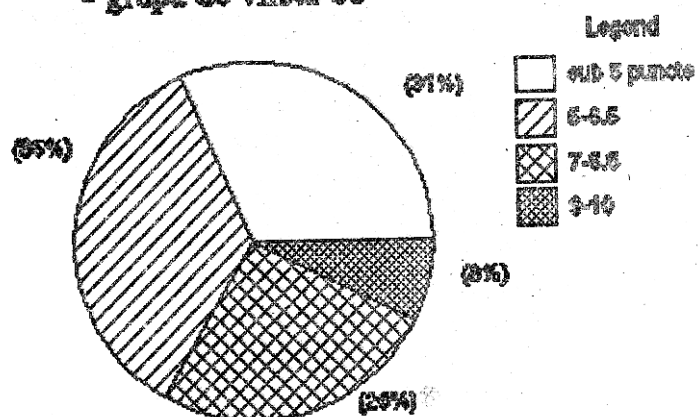
Autoevaluarea stării de sănătate

- grupa de vîrstă 40-59 ani -

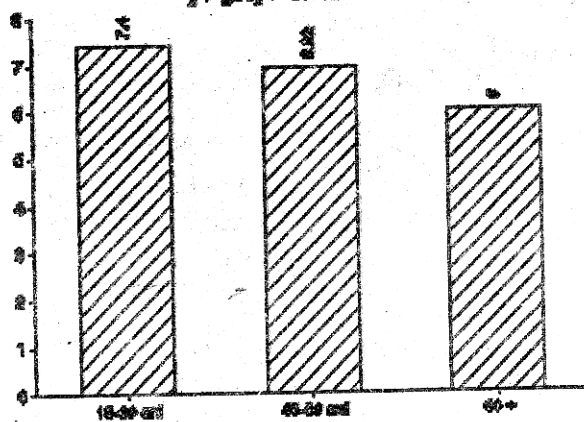


Autoevaluarea stării de sănătate

- grupa de vîrstă 60 + -



Media punctajului autoacordat stării de sănătate pe grupe de vîrstă



	Total	Grupa de vîrstă		
		18-39	40-59	60+
sub 5	13.5	3.6	10.1	31.4
5-6,5	32.7	31.0	35.5	35.1
7-8,5	37.3	42.2	39.6	26.0
9-10	16.5	23.2	14.8	7.6
Media	6.88	7.40	6.92	6.00

Se impun câteva constatări:

- nivelul mediu al aprecierilor este asemănător cu cel din anul 1994 - nivelul mediu (6.83) este cuprins între calificativul "mediu" și "stare bună"; - cu tot caracterul său subiectiv este îngrijorător faptul că fiecare al șaptelea cetățean matur (13.5%) își autoevaluează starea de sănătate la nivelul "stare proastă", iar în ce privește populația de peste 60 de ani, fiecare al treilea subiect (31.4%) apreciază că are această stare. Prezентăm în cele ce urmează elementele privind starea de sănătate supuse autoaprecierii:

	nu au probleme	(f) rar	(f) des
- oboseală mentală	46.2	38.3	15.5
- insomnie	45.6	38.5	15.9
- depresie	33.7	41.4	24.9
- dureri/stări de disconfort	30.6	46.4	23.0
- nervozitate	21.4	49.3	29.3
- oboseală fizică	13.3	41.8	44.9

Principala problemă acuzată de aproape jumătate din populația adultă (44.8%), ca și în 1994, o constituie starea de oboseală fizică, resimțită pe măsura înaintării în vârstă, în timp ce, stările depresive, cele de nervozitate, sau cele de disconfort sunt probleme importante pentru câte o pătrime dintre subiecți.

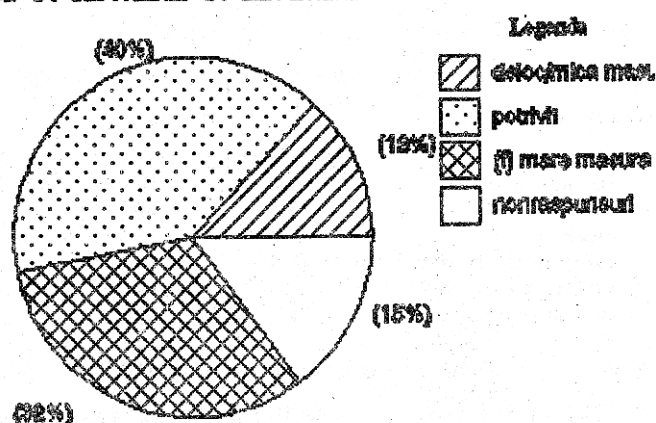
■ Învățământul

În că privește învățământul, ancheta a urmărit două categorii de opinii:

- aprecierea unor aspecte calitative ale sistemului de învățământ;
- practica apelării la pregătire suplimentară a elevului.

S-a constatat că pe ansamblu, opiniile populației asupra calității sistemului de învățământ sunt destul de favorabile: aproape o treime dintre subiecți (31-6%) consideră că învățământul răspunde în (f) mare măsură așteptărilor lor. În timp ce 39.8% sunt satisfăcuți în măsură "potrivită".

Satisfacția populației față de sistemul de învățământ



Subiecții care au copii în școală și cei care absolvit-o recent au fost solicitați să ofere o apreciere mai de detaliu, și anume, modul în care sunt satisfăcuți de următoarele aspecte:

	deloc sau în mică măsură	potrivit	în foarte mare măsură
- pregătirea oferită în școală în vederea accesului în nivelul următor de învățământ	18.6	48.8	32.6
- formarea unui comportament social adecvat	6.5	41.6	51.9
- orientarea școlară și profesională	30.9	43.5	25.6
- interesul profesorilor pentru pregătirea elevilor	13.2	46.0	40.4

Se observă că rolului educativ al școlii i se oferă cel **mai** mare credit, jumătate dintre subiecți apreciind acest aspect, în timp ce nemulțumirea cea mai mare se adresează lipsei de interes pentru orientarea școlară și profesională de către școală a copilului.

Deși, în general, școala răspunde așteptărilor celor ce beneficiază de ea, este de remarcat faptul că, sub toate aspectele abordate, aproape jumătate (41.6-48.8%) dintre beneficiarii sistemului de învățământ se situează în zona de apreciere moderată - școala răspunde așteptărilor în măsură "potrivită".

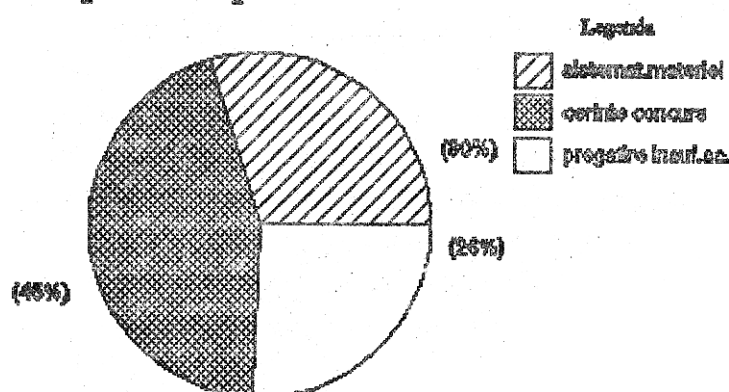
Structura opiniilor emise de beneficiarii sistemului de învățământ, asupra aspectelor mai sus menționate se prezintă astfel:

	deloc	în mică măsură	potrivit	în mare măsură	în foarte mare măsură
	1	2	3	4	5
- pregătirea oferită în școală, în vederea accesului în nivelul următor de învățământ	2.0	16.6	48.8	27.2	5.4
- orientarea școlară și profesională	6.5	24.4	43.5	21.3	4.3
- interesul profesorilor pentru pregătirea elevilor	1.9	11.3	46.4	31.4	9.0

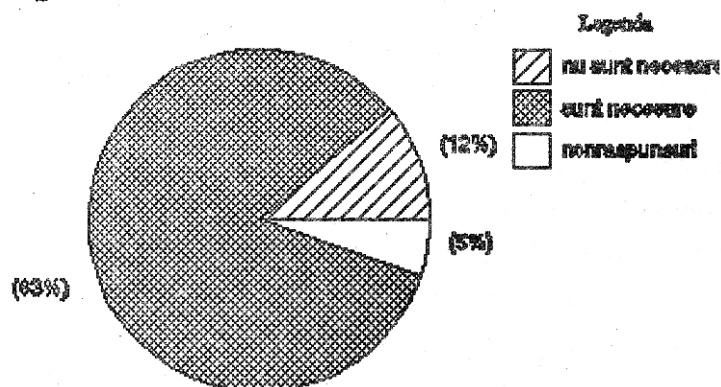
În aceste condiții, o mare parte dintre subiecți reclamă ca necesară și o pregătire suplimentară a copilului prin meditații.

Referitor la *practicarea meditațiilor*, subiecții investigați - beneficiari ai sistemului de învățământ - au fost solicitați să aprecieze necesitatea (sau *nu*) meditațiilor în vederea accesului în liceu sau într-o instituție de învățământ superior. Marea majoritate a subiecților, aproape nouă subiecți *din zece* (87.8%) consideră că meditațiile sunt absolut necesare pentru a se asigura succesul la concursuri, peste două treimi dintre ei (69.7%) confirmând faptul că au apelat (sau vor apela) la meditații în cazul propriului copil.

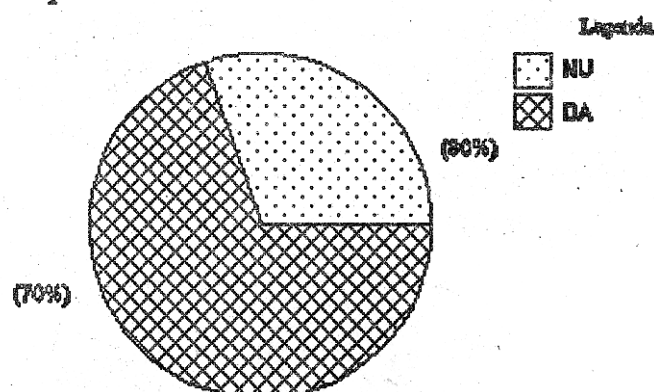
Opinia beneficiarilor sistemului de învățământ privind scopul meditațiilor



**Opinia beneficiarilor sistemului de învățământ
privind necesitatea meditațiilor**



**Opinia beneficiarilor sistemului de învățământ
privind practicarea meditațiilor de către subiect**



Rugați să-și motiveze răspunsul, subiecții care au susținut ca necesară practica meditațiilor au oferit următoarele răspunsuri:

- nivelul cerințelor unui examen este superior nivelului mediu al clasei (44.6%);
- în scopul sistematizării materiei (29.7%);
- școala oferă un nivel redus de pregătire (nu se preocupă suficient) (25.7%).

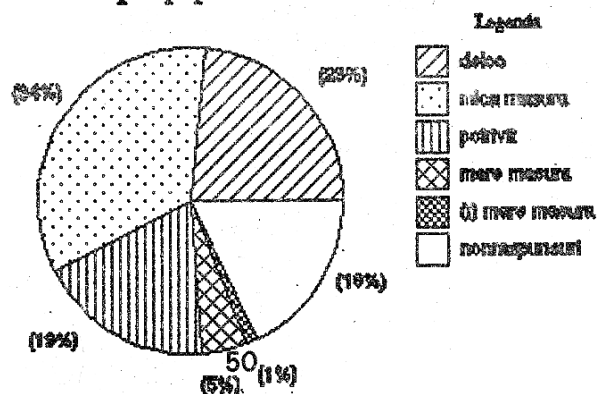
Desigur că meditațiile constituie - în mare măsură - o consecință a neîmplinirii așteptărilor populației în ce privește calitatea instruirii oferită de către sistemul de învățământ.

■ Partidele politice

În privința partidelor politice, a percepției acestora, precum și a participării populației la viața politică, cercetarea a scos în evidență câteva aspecte interesante.

În ce privește așteptările populației de la partidele politice, se constată o nemulțumire profundă față de activitatea acestora, peste jumătate din populație (56.5%) fiind complet nemulțumită sau apreciind-o doar în mică măsură.

**Impactul partidelor politice (așteptări)
asupra populației**



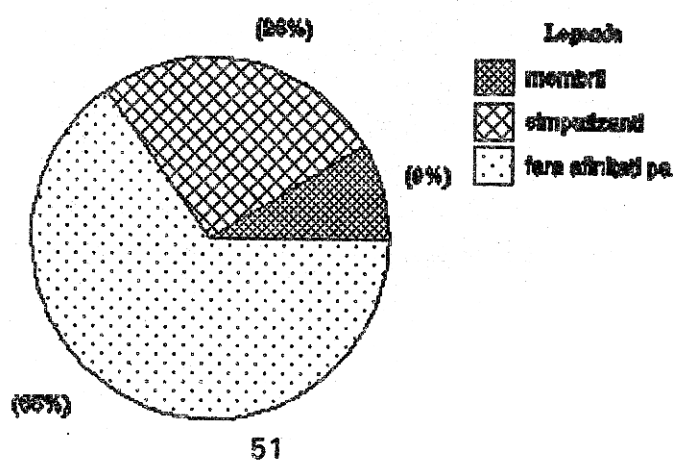
Cei 6% dintre subiecți care și-au manifestat aprecierea favorabilă nu acoperă ponderea membrilor de partid (în număr foarte mic), ceea ce evidențiază că, chiar și în rândul membrilor de partid sunt persoane nemulțumite de activitatea partidului.

În ce privește gradul în care populația adultă a țării participă activ la viața politică sau simpatizează cu unul sau altul dintre partidele politice, răspunsurile au fost:

	DA	NU	Nu răspunde
- sunteți membru al vreunui partid?	8.6	88.4	3.0
- dacă NU, simpatizați cu vreun partid?	26.3	58.9	14.8

Se constată că mai puțin de zece la sută din populația adultă a țării (8.6%) este cuprinsă într-unul dintre partidele politice iar peste un sfert (26.3%) simpatizează cu unul dintre ele. În timp ce, două treimi (65.1%) nu manifestă nici o simpatie pentru vreunul dintre partide.

Structura apartenenței la diferite partide politice



În ce privește structura pe medii de rezidență a membrilor de partid, aceștia reprezintă 6.5% din populația urbană și 11,1% din cea rurală.

În ce privește simpatizanții aceștia reprezintă 40% din subiecții de 50-59 ani și doar 20% din cei de 18-29 ani; 47.8% dintre cei cu studii superioare și doar 17,4% dintre cei cu (sau fără) școală generală.

O altă întrebare se referă la *imaginea partidelor în viziunea populației*, aceasta conducând la următoarele opinii:

	nici unul	unul singur	unele	cele mai multe	toate	nu știu
Considerați că partidele politice sunt interesate în rezolvarea problemelor sociale și economice?	15.4	8.8	52.1	7.9	1.3	14.5

Cu toate că două treimi din populație *nu* se implică direct și nici nu simpatizează cu vreun partid, opinia că există "unul", "unele", "cele mai multe" sau "toate" partidele care se interesează de problemele sociale și economice și încearcă să le rezolve este împărtășită de către șapte din zece subiecți (70.1 %), în timp ce trei din zece (29.9%) nu au încredere în nici un partid sau nu pot răspunde la întrebare.

Încrederea în "unul" și mai ales în "unele" partide este manifestată de către 56.3% din persoanele cu (sau fără) școală generală sau școală profesională, de către 68.8% dintre cei cu studii liceale și de către 76.1 % dintre cei cu studii superioare.

Considerând că doar răspunsurile celor care apreciază că "unul singur" sau "unele" partide se interesează de rezolvarea problemelor sociale și economice reprezintă o viitoare opțiune electorală se poate presupune că doar 60.9% din populație este pregătită acum pentru aceasta!

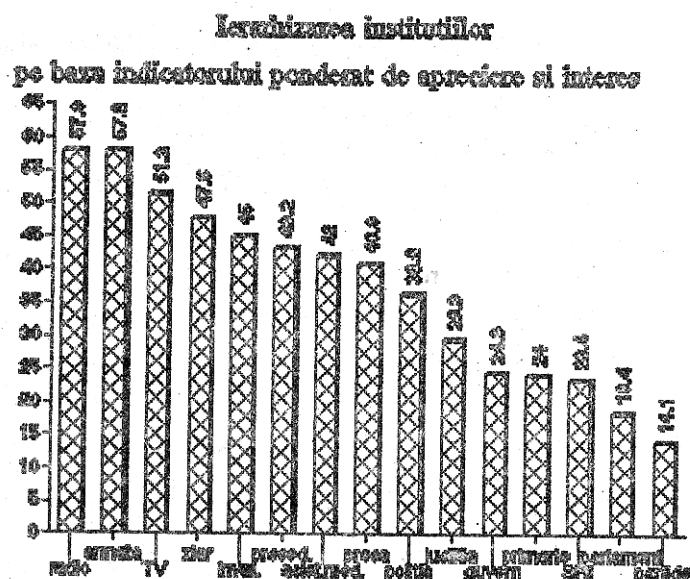
Ierarhizarea instituțiilor publice

Gradul în care instituțiile publice răspund așteptărilor populației este reflectat de indicatorii propuși și, mai ales, de indicatorul ponderat de apreciere și interes. Acesta surprinde atât măsura (ponderată) în care populația apreciază instituțiile publice, prin luarea în considerare a diferitelor grade de satisfacție, cât și interesul față de acestea - prin luarea în considerare a nonrăspunsurilor.

De aceea, ierarhizarea s-a realizat pe baza indicatorului ponderat de apreciere și interes.

	indic. de interes (A+B+C)	Indic. de fermitate (A+C)	Balanța (C-A)	Opinia modala	Indic. ponderat de apreciere și interes V1 / V2	
1 radiodifuziunea	94.4	66.4	40.6	C=53.5	57.9	67.5
2 armata	85.3	63.8	50.0	C=56.9	57.3	67.7
3 TV națională	95.6	65.3	33.5	C=44.4	51.2	59.6
4 ziarul preferat	79.8	53.8	28.6	C=41.2	47.6	54.2
5 învățământul	84.3	44.5	18.7	B=39.8	45.0	51.5
6 președinția	92.9	59.9	5.3	B/C=32.8	43.2	49.1
7 asistența medicală	96.9	49.6	- 2.4	B=47.3	42.0	47.3
8 presa scrisă	86.7	53.3	6.9	B/C=32.8	40.9	46.8
9 poliția	90.7	52.8	- 9.0	B=37.9	36.2	40.9
10 justiția	82.8	48.7	-17.5	B/A=33.6	29.3	32.6
11 guvernul	91.8	62.3	-38.3	A=50.3	24.3	26.8
12 primăria	94.3	66.3	-41.3	A=53.8	34.0	26.5
13 SRI	56.0	35.4	- 4.0	D=44.0	23.4	26.0
14 parlamentul	88.7	62.1	-49.1	A=55.6	18.4	19.8
15 partidele politice	82.2	63.5	-51.5	A=57.5	14.1	15.4
Obs.:						

- În situația a două valori modale relativ egale s-a calculat media lor.
- V1- calculată pe baza formulei: $0.5 B + 0.75 C1 + C2$
- V2- calculată pe baza formulei: $0.5 B + C$



a/ Indicatorul mediu de interes pentru cele cincisprezece instituții publice este de 88.8%, deci ele prezintă - așa cum era și de așteptat - interes *public* și - cu excepția SRI - aceste instituții prezintă o imagine pentru 80 (ziarul preferat, partidele politice, justiția) - 95% (asistența medicală, televiziunea națională, postul de radio România Actualități, primăria, președinția) din populația adultă a țării.

b/ Indicatorul de fermitate a opiniilor are un nivel mediu de 56.5, dar "ascunde" mari diferențe atât în ce privește nivelurile individuale (cu valori cuprinse între 35-45% - pe de o parte, și 60-65% - pe de altă parte) cât și în ce privește răspunsurile pozitive sau negative care s-au influențat în mai mare măsură. Astfel, combinând acest indicator cu cei al opiniei modale se obțin următoarele segmente:

- i) radioul, armata, televiziunea, ziarul preferat și, parțial, președinția - prezintă indicatori de fermitate a opiniilor de 55-65%, în special pe seama răspunsurilor favorabile, (32,6% - președinta, 41.2 - ziarul preferat, 44.4 - televiziunea, 53.5 - radioul și 56.9% - armata);
- ii) guvernul, primăria, parlamentul și partidele politice - prezintă acești indicatori tot cu valori de 60-65%, dar în special, *pe seama răspunsurilor nefavorabile* (57.5% - partidele politice, 55.6% - parlamentul, 53.8% - primăria și 50,3% - guvernul);
- iii) presa scrisă, poliția, justiția, învățământul și asistența medicală - cu indicatori mai scăzuți - 40-55%, și cu un oarecare echilibru între cele

două segmente, echilibru reflectat și de nivelul redus al balanțelor respective;

iv) SRI - care are ca opinie majoritară... lipsa de opinie (44%), doar o treime din populație manifestându-se pro (15.7%) sau contra (19.7%).

c/ În ce privește balanța se observă că doar șapte instituții (două autorități publice și cinci servicii) prezintă o balanță pozitivă, în timp ce opt instituții (șapte autorități și un serviciu) au o balanță negativă.

Balanțe înalt-favorabile (>33.4) prezintă doar armata și radioul, în timp ce, ziarul preferat, televiziunea națională și învățământul au balanțe mediu-înalt favorabile. La polul opus, cu balanțe foarte scăzute, se află partidele politice, parlamentul, primăria și guvernul.

d/ Opinia modală este C (răspunsurile favorabile) pentru primele patru instituții - armata, radioul, televiziunea și ziarul preferat - precum și pentru președinte (dar împreună cu B), iar A (răspunsurile nefavorabile) - pentru alte patru instituții - partidele politice, parlamentul, primăria și guvernul - ca și pentru justiție (împreună cu B).

După cum se vede, toți indicatorii reflectă, sub o formă sau alta, aceleași ierarhii, cel puțin în ce privește capetele seriei.

e/ Indicatorul ponderat de apreciere și interes, în ambele formule utilizate, produce aceleași ierarhii și arată că:

- de o înaltă apreciere nu se bucură nici una dintre instituții;
- o apreciere mediu-înaltă este acordată de către populație doar radioului, armatei și televiziunii;
- de o apreciere scăzută "se bucură" din partea populației: guvernul, primăria, SRI, parlamentul și partidele politice.

Se remarcă faptul că utilizarea uneia sau alteia dintre cele două formule de calcul determină unele modificări în gruparea instituțiilor, modificări cauzate de faptul că a doua formulă implică intervale mai mari, ca urmare a creșterii limitei superioare.

f/ Realizarea sistemului ierarhizat de categorii de apreciere a instituțiilor publice produce o clasificare a acestora în numai patru grupe, deoarece nu există grupele III și IV: "valori medii" și "valori egal distribuite". Tabelul următor prezintă comparativ ierarhiile și grupările înregistrate în anii 1994 și 1995. De asemenea sunt prezentate două variante de calcul:

- fără luarea în considerare a nonrăspunsurilor, situație în care suma răspunsurilor (favorabile, nefavorabile și neutre) este egală cu 0 (V1);
- cu luarea în considerare a nonrăspunsurilor, adică scala le cuprinde și pe acestea, diminuându-se astfel ponderile celor trei tipuri de răspuns (V2).

Pentru a permite efectuarea corelațiilor, SRI nu a fost ierarhizat deoarece în cea de a doua variantă nu poate fi clasificat având valoarea mediană numai prin însumarea tuturor răspunsurilor!

Sistemul ierarhizat de categorii de calitate percepută

	Varianta 1		Varianta 2	
	1994	1995	1994	1995
Grupa I: valori înalt pozitive:				
1) Armata	61.0	66.7(1)	65.7(11,4)	56.9 (1)
2) Radioul	54,6	56.7(2)	50.9 (1)	53.5 (2)
Grupa II: valori mediu-înalte:				
3) Învățământul	82.8	84.7(4)	73.5(2)	71,4(4)
4) Ziarul preferat	78.9	51.6(1,3)	61.1 (8)	67.2 (5)
5) Televiziunea	77.8	78.1(5)	73.4 (3)	74.7 (3)
Grupa V: valori mediu scăzute:				
6) justiția	58.4	81.1(10)	54.4 (8)	67.2(8)
7) presa scrisă	70.8	73.2(11,6)	61.6 (7)	63.5(11.7)
8) Președinție	71.4	71.6(11.7)	64.8 (8)	65.6(11.6)
9) Poliția	75.7	75.9 (9)	70.7 (9)	88.8 (9)
SRI	76.0	72.0	(36.5)	(40.3)
10) asistența med.	80.2	75.6 (8)	77.8 (10)	74.3 (10)
11) primăria	57.5	57.0 (11)	53.5 (12)	53.8 (12)
Grupa VI: valori scăzute:				
12) guvernul	58.9	61.5 (12)	53.4 (11)	51.3 (11)
13) parlamentul	35.2	82.7 (13)	56.3 (14)	65.6 (13)
14) partidele politice	70.2	70.0 (14)	55.3 (13)	57.3 (14)

Coeficientul de corelație a rangurilor are valori foarte ridicate între cei doi ani - 0.956 în prima variantă și 0,947 în cea de a doua - cât și pentru fiecare dintre cei doi ani, între ambele variante (0.956).

Modificările importante survenite în 1995 față de 1994 se referă, în prima variantă, la trecerea ziarului preferat din categoria mediu-înaltă în cea înalt-pozitivă și cea a presei scrise și președinției din categoria valori "mediu-scăzute" în cea intitulată valori "mediu-înalte"; în cea de a doua variantă, aceleași două instituții - presa scrisă și președinția - au înregistrat aceeași deplasare, în timp ce, pentru 1994 armata era cuprinsă "doar" în categoria valori "mediu-înalte".

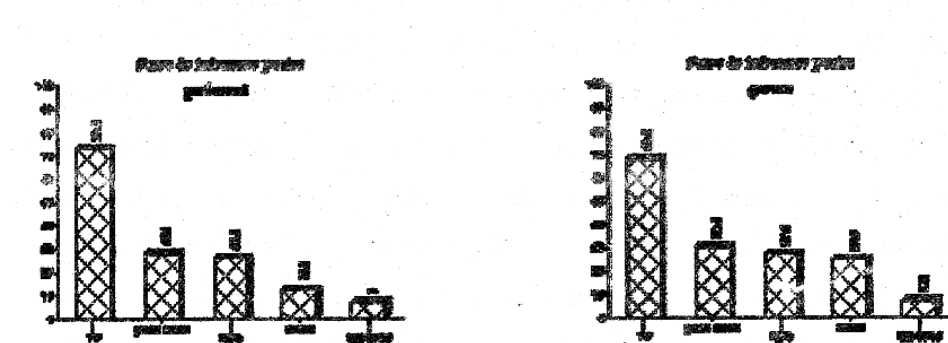
SURSELE DE INFORMARE UTILIZATE DE POPULAȚIE PENTRU CUNOAȘTEREA ACTIVITĂȚII AUTORITĂȚILOR PUBLICE

Pentru a înțelege modul în care populația își formează opinia asupra activității desfășurate de către principalele autorități publice, subiecții au fost solicitați să menționeze sursele de informare folosite, având posibilitatea să indice una, doua sau mai multe surse.

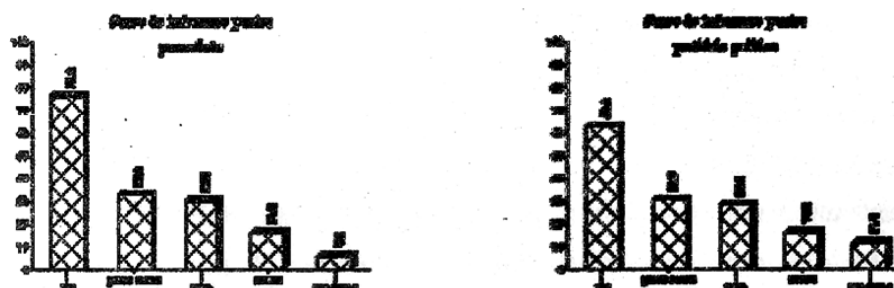
În ce privește parlamentul, guvernul, președintele și partidele politice, sursele de informare au fost următoarele:

Surse de informare					
	Televiziunea	Presa scrisă	Radioul	Efectele constatate	Alte surse
Parlamentul	73.1	28,1	28.4	12.5	7.0
Guvernul	68.4	30.4	27.2	24.3	7.2
Președintele țării	75.9	32.9	30,2	16.2	6.3
Partidele politice	62.8	30.7	28.2	16.5	11.6
Media	70.0	30.7	28.2	16.5	8.0

(valorile indicate reprezintă pierderi din totalul populației)



În ce privește aceste patru autorități publice, se constată că, în medie, șapte subiecți din zece au ca sursă de informare (sau ca una dintre surse) emisiunile de televiziune, iar câte trei subiecți din zece emisiunile radiofonice și presa scrisă.



În mod special, în orașele mici și mijlocii televiziunea (86.8%) și radioul (44.2%) constituie sursele cele mai utilizate (în comparație cu mediul rural -61 și 21.4 - și cu orașele mari - 70.8 și respectiv 26.3%) în timp ce presa scrisă este o sursă mai mult utilizată în urban (39.6%) decât în rural (19.7%).

În medie, populația rurală utilizează 1.2 surse de informare, cea din orașele mari 1.6 iar cea din orașele mici și mijlocii 1.9.

În ce privește televiziunea, ea este utilizată ca unica sursă de informare de către 38.5% din populație, iar împreună cu presa scrisă și/sau radioul de către 24.1% în timp ce unul din zece subiecți (9.9%) utilizează doar presa scrisă și/sau emisiunile de radio.

Însumând ponderile tuturor surselor utilizate se constată că televiziunea are a pondere de 46.7%, presa scrisă 21.1% iar radioul 19.6%, cele trei mijloace de informare acoperind 87.4% din totalul surselor.

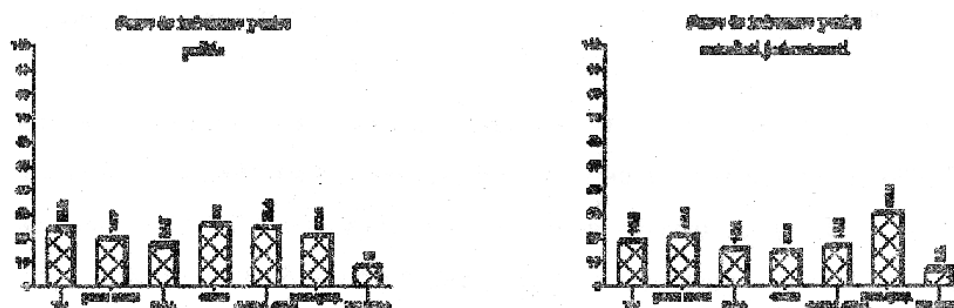
În ce privește *poliția și autoritățile judecătorești*, sursele de informare utilizate de către populație au fost următoarele:

Surse de informare

	TV	Presa scrisă	Radio	Efectele constatate	Contact direct	Persoane apropiate	Alte surse
Poliția	23.6	19.7	16.7	25.0	23.8	20.6	8.0
Autorități judec.	18.5	21.1	14.8	14.1	16.3	30.1	6.3

Se constată o dispersare a opțiunilor pentru cele șase surse, ponderile acestora fiind cuprinse între 14.1 și 30.1%.

În ce privește poliția, contactul direct este *mult mai resimțit* în mediul rural (32.1 %) decât în cel urban (16.8%) în timp ce televiziunea, presa scrisă și radioul sunt surse de informare *mult mai* utilizate în mediul urban (34.4-32.2-24.3%) decât în cel rural (10.1-4.5-7.4%)

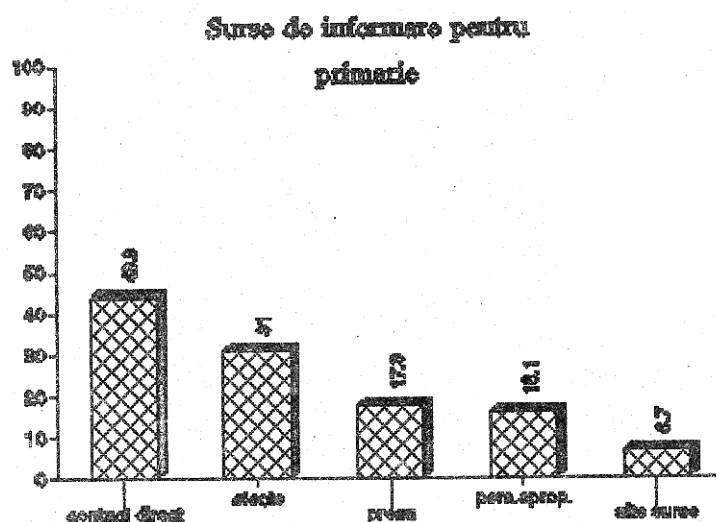


Însumând ponderile tuturor surselor utilizate de populație se constată că televiziunea are o pondere de 16.5%, presa scrisă 13,6% iar radioul 11.8%, cele trei mijloace acoperind doar 41.9% dintre acestea, ponderi importante în formarea opiniilor despre poliție avându-le și efectele constatate -13.4%, contactul direct -18.1 % precum și persoanele apropiate - 15.4%

Pentru mediul rural, contactul direct (29,1%), *efectele* constatate (21.1%) și persoanele apropiate (21,1%) sunt cele trei surse principale și care acoperă 71.3% din total, ca urmare, probabil, a specificului rural, a faptului că oamenii se cunosc între ei și cunosc efectele bunei sau proastei activități desfășurate, în principal, de poliția locală. Dimpotrivă, în mediul urban principalele surse sunt televiziunea (21.6%), presa scrisă (20.2) și radioul (15.3%), fără a neglija însă influența efectelor constatate de populație (16.4%), contactul direct (10.5%) și cea a persoanelor apropiate (11.5%).

În ce privește numărul surselor de informație utilizate, populația rurală utilizează, în medie, una singură (1,1) în timp ce populația urbană utilizează 1-2 surse (1.6).

În ce privește autoritățile judecătorești, populația rurală își formează opiniile în principal prin influența persoanelor apropiate, a efectelor constatate și a contactului direct (65.8%), în timp ce populația urbană se bazează pe mijloacele de informare în masă - televiziune, presă scrisă, radio - care acoperă 54.5% dar și pe opinia persoanelor apropiate (19.3%) sau pe contactul direct (12.3%).



Referitor la primărie, populația utilizează următoarele surse de informații:

Surse de informare					
	Contactul direct	Efectele constatate	Presa	Persoanele apropiate	Alte surse
Primărie	43.8	31.0	17.8	16.1	6.7

Contactul direct cu primăria este sursă de informații pentru 57.4% din populația rurală, 44% din populația orașelor mici și mijlocii și doar 25.2% pentru populația orașelor mari și cea a municipiului București. În schimb, presa oferă informații pentru numai 3.8% din populația rurală, 15.1% pentru cei din orașele mici și mijlocii și pentru 38.8% din populația orașelor mari.

ÎNCREDEREA POPULAȚIEI ÎN MASS-MEDIA

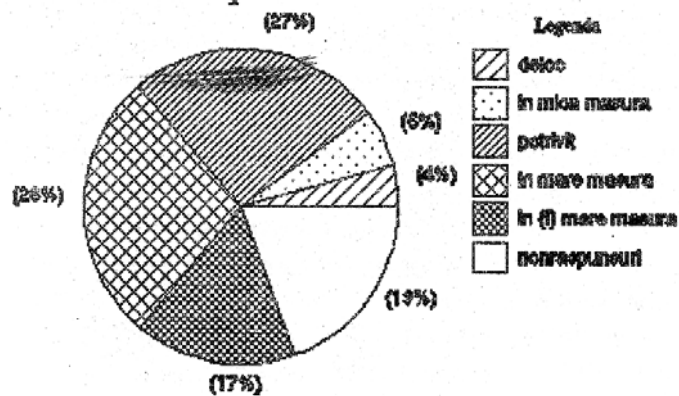
Pentru a estima încrederea în unele surse de informare utilizate de populație și anume, în mijloacele de informare în masă - radio, televiziune, presă scrisă - s-a solicitat acestuia răspunsul la întrebarea "În ce măsură aveți încredere în informațiile furnizate de...?"

Încrederea populației în mass-media								
	deloc	măsură	în mică		în mare		în foarte	
			potrivit	măsură	mare	măsură	nu știu	
			1	2	3	4	5	6
1. ziarul preferat			4.2	5.7	26.5	27.5	16.7	19.4
2. radio (România Actualități)			2.0	10.7	31.3	37.3	13.2	5.5
3. televiziunea națională			4.8	14.7	31.8	33.3	11.0	4.4
4. presa scrisă			5.4	22.6	33.8	15.2	5.0	18.0

Încrederea populației în mass-media

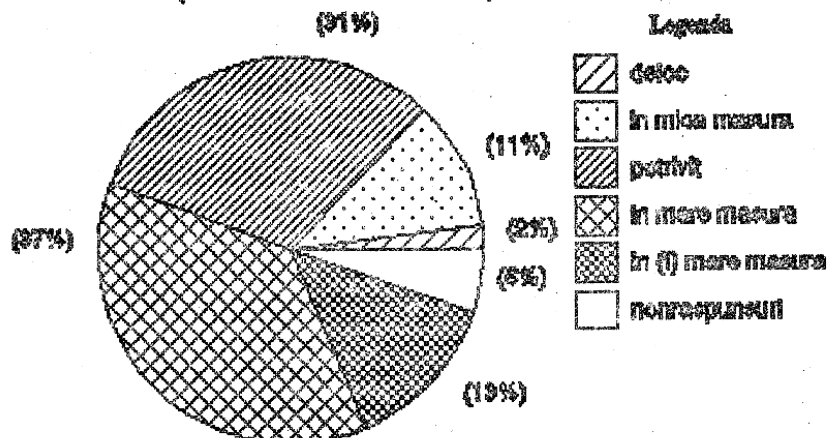
- ziarul preferat -

(27%)



Încrederea populației în mass-media

- radio (Romania Actualitati) -
(91%)



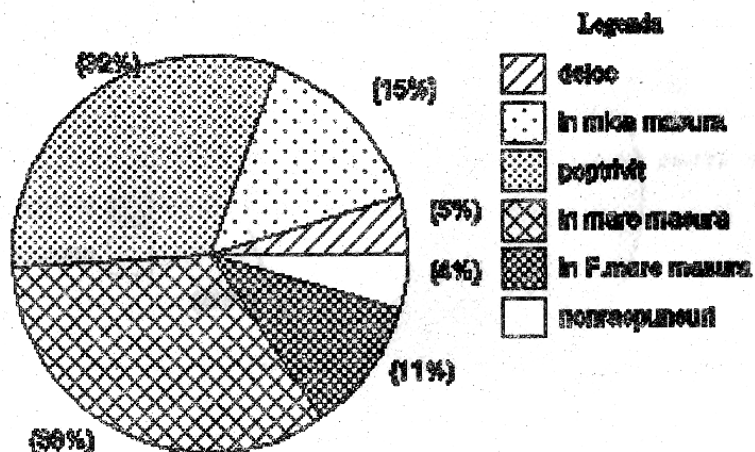
Se constată în primul rând o încredere "ponderată" în toate mijloacele de comunicare în masă, ponderea celor ce au încredere în "foarte mare măsură" în acestea fiind de numai 5-16.7% din totalul populației.

Luând însă în considerare pe lângă acest răspuns și pe cel "în mare măsură" și comparând cu opiniile celor care au răspuns că nu au încredere se obține următoarea situație:

	În mică măsură sau deloc	În (foarte) mare măsură	Balanța
1. ziarul preferat și radio RA	11.3	47.4	36.1
2. televiziunea națională	19.5	44.3	24.8
3. presa scrisă	28.0	20.2	- 7.8

Încrederea populației în mass-media

- televiziunea națională -



Primele două mijloace - în ordinea încrederii manifestată de populație - sunt ziarul preferat și postul de radio România Actualități în care aproape jumătate din populație (47,4) are încredere, față de numai un individ din nouă (11,3) care nu are încredere.

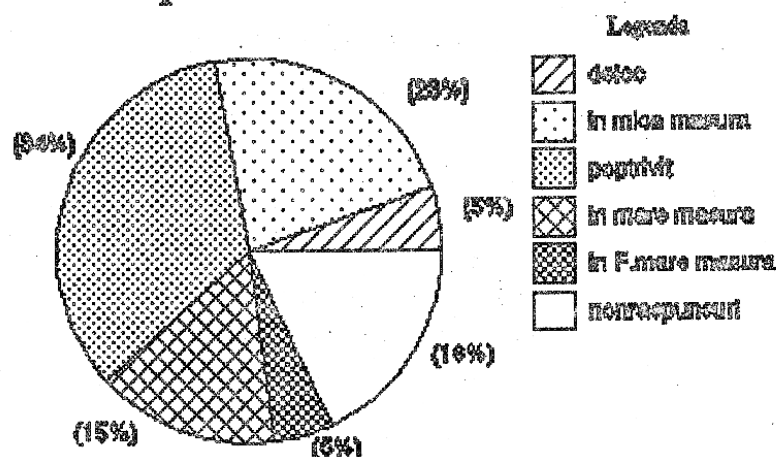
Televiziunea națională reprezintă un canal credibil în (foarte) mare măsură tot pentru aproape jumătate din totalul populației, dar, pentru fiecare al cincilea subiect, ea nu prezintă încredere.

Presa scrisă, atunci când nu reprezintă ziarul preferat, are un segment de populație încrezător (20,2%) mai mic decât cel format din cei ce manifestă (aproape) o totală neîncredere (28%).

Încrederea în mass-media este mai mare în mediul rural decât în cel urban, mai ales în privința televiziunii și a radioului.

Increderea populației în mass-media

- presa scrisă -



Încrederea în (foarte) mare măsură		
	urban	rural
Radio RA	42.7	60.2
Televiziune	33.8	57.3
ziarul preferat	41.0	48.1
. Presa scrisă	15.2	27.5

Cercetarea efectuată a relevat faptul că principalele *variabile care induc variații importante în nivelul percepției sunt educația, vârsta și, mai ales, mediul rezidențial*, probabil ca efect al unor niveluri diferite de așteptare, știut fiind faptul că între nivelul acestuia și cel al percepției relația este invers proporțională.

Aceste deosebiri în percepția pe care o au diferitele segmente de populație în ce privește principalele instituții publice nu sunt însă de natură să provoace răsturnări de ierarhii sau opinii diametral opuse. Este vorba doar de un grad mai mare sau mai mic în care aceste instituții răspund așteptărilor diferitelor segmente de populație, acestea optând, în general pentru aceleași ierarhii. Dincolo de aceste segmentări, *percepția calității activității instituțiilor publice este suficient de relevantă pentru a da o imagine general valabilă pentru întreaga populație.*

Efectuată anual, cercetarea referitoare la evaluarea instituțiilor publice - instituții cu rol major în viața socială, economică și politică - se constituie într-un barometru al imaginii publice a acestora, surprinzând modificările ce intervin de la un an la altul, modificări așteptate a fi mai mult consecința creșterii reale a calității activității acestor instituții, deci a satisfacerii în mai mare măsură a așteptărilor și mai puțin ca urmare a diminuării acestor așteptări!

Anexa 1

Aprecierile populației
- pe medii de rezidență -

	(f)mare măsură			(f)mică măsură			Balanța		
	T	U	R	T	U	R	T	U	R
1. Radioul	53.5	42.7	66.5	12.9	16.4	8.4	40.6	26.3	58.1
2. Armata	56.9	45.0	71.3	6.9	9.5	3.7	50.0	35.5	67.6
3. TV națională	44.4	32.2	59.0	20.9	30.1	10.0	23.5	1.1	49.0
4. Ziarul pref.	41.2	39.0	43.8	12.6	13.9	10.9	28.6	25.1	39.9
5. Învățământul	31.6	29.0	34.6	12.9	18.3	6.5	18.7	10.7	28.1
6. Asist. med.	23.6	16.1	32.7	26.0	31.8	18.9	- 2.4	-15.7	13.8
7. Președinția	32.6	19.3	48.8	27.3	33.6	17.4	5.3	-16.3	31.4
8. Presa scrisă	30.1	25.7	35.7	23.2	27.2	18.2	6.9	- 1.5	17.5
9. Poliția	21.9	19.2	25.1	30.9	35.2	25.8	-10.0	-16.0	- 0.7
10. Justiția	15.6	13.3	18.3	33.1	35.9	29.8	-17.5	-22.6	-11.5
11. Primăria	12.5	11.1	14.0	53.8	56.2	51.2	-41.3	-45.1	-37.2
12. Guvernul	12.0	7.5	17.4	50.3	56.9	42.3	-38.3	-49.4	-24.9
13. Parlament	6.5	6.0	7.1	55.6	57.2	53.9	-49.1	-51.2	-46.8
14. SRI	15.7	11.2	21.2	19.7	24.2	14.0	- 4.0	-13.0	7.2
15. Partide pol.	6.0	4.3	8.0	57.5	57.9	57.2	-51.5	-53.6	-49.2

Anexa 2

Aprecierile populației
- pe nivel de pregătire -

	(f)mare măsură			(f)mică măsură			Balanța		
	G	L	S	G	L	S	G	L	S
1. Radioul	53.4	50.8	46.3	12.3	15.7	12.0	43.1	35.1	34.3
2. Armata	61.6	48.9	43.3	4.4	10.6	16.4	57.2	38.3	26.9
3. TV națională	49.8	37.9	17.9	15.7	28.4	40.3	34.1	9.5	-22.4
4. Ziarul pref.	39.7	42.0	53.7	12.6	13.5	9.0	27.1	28.5	-44.7
5. Învățământul	32.9	29.5	26.9	11.1	13.9	26.9	21.8	15.6	0.0
6. Asist. medicală	27.3	16.1	17.9	24.1	28.8	32.9	3.2	-12.7	-15.0
7. Președinția	38.2	22.6	17.9	20.2	38.6	50.8	18.0	-16.0	-32.9
8. Presa scrisă	30.2	28.9	34.3	22.3	24.8	25.4	7.9	4.1	8.9
9. Politia	24.5	18.6	10.5	25.9	38.6	47.8	- 1.4	-20.0	-37.3
10. Justiția	16.0	15.3	13.4	30.4	34.3	55.2	-14.4	-19.0	-41.8
11. Primăria	14.7	9.1	4.5	51.0	59.5	58.2	-36.3	-50.4	-53.7
12. Guvernul	12.9	12.0	3.0	44.5	58.0	76.1	-31.6	-46.0	-73.1
13. Parlament	7.1	6.2	1.5	50.7	60.9	82.1	-43.6	-54.7	-80.6
14. SRI	16.1	17.1	6.0	15.7	24.8	37.3	- 0.4	- 7.7	-31.3
15. Partide pol.	7.2	4.8	0.0	53.4	62.7	76.2	-46.2	-57.9	-76.2

Anexa 3

Aprecierile populației
- pe sexe -

	(f)mare măsura		(f)mică măsura		Balanta	
	M	F	M	F	M	F
1. Radioul	53.6	53.4	15.1	10.8	38.5	42.6
2. Armata	62.8	51.3	6.4	7.5	-56.4	-43.8
3. TV națională	43.5	45.2	21.9	20.0	21.6	25.2
4. Ziarul pref.	41.1	41.3	14.1	11.2	27.0	30.2
5. Învățământul	31.7	31.5	14.5	11.6	17.2	19.9
6. Asist. medicală	23.7	23.4	23.4	26.6	- 1.7	- 3.2
7. Președinția	32.1	33.1	31.9	21.9	0.2	10.2
8. Presa scrisă	28.6	31.5	24.6	22.0	4.0	9.5
9. Poliția	23.7	20.1	32.3	29.6	- 8.6	- 9.5
10. Justiția	12.8	18.2	39.7	26.8	-26.9	- 8.6
11. Primăria	13.3	11.8	58.3	49.5	-45.0	-37.7
12. Guvernul	14.0	10.2	49.9	50.7	-35.9	-40.5
13. Parlament	6.3	6.7	60.5	50.9	-54.2	-44.2
14. SRI	16.3	15.1	24.9	14.7	- 8.6	0.4
15. Partide pol.	6.3	4.7	63.4	51.8	-57.1	-47.1

Anexa 4

Aprecierile populației
~ pe anii 1994-1995

	(f)mare mîsură		(f)mică mîsură		Balanța	
	1994	1995	1994	1995	1994	1995
1. Radioul	50.9	53.5	11.8	12.9	39.1	40.6
2. Armata	46.1	56.9	9.8	6.9	36.3	50.0
3. TV națională	38.5	44.4	20.9	20.9	17.6	23.5
4. Ziarul pref.	35.8	41.2	16.2	12.6	19.6	28.6
5. Învățământul	34.3	31.6	15.1	12.9	19.0	18.7
6. Asist. med.	19.2	21.6	16.0	26.0	16.9	- 2.4
7. Președinția	26.0	12.6	16.7	21.1	-10.7	5.9
8. Presa scrisă	25.4	10.1	10.5	23.7	- 5.1	6.9
9. Poliția	23.6	21.9	34.7	10.9	-11.1	-10.0
10. Justiția	18.7	15.6	30.1	35.1	11.4	-17.5
11. Primăria	8.9	12.5	55.5	53.8	-44.6	-41.3
12. Guvernul	10.4	12.0	53.4	50.3	-43.0	-38.3
13. Parlament	9.5	6.5	56.3	55.6	-46.8	-49.1
14. SRI	11.5	15.7	20.3	19.7	- 8.8	4.0
15. Partide pol.	5.3	6.0	55.3	52.5	50.0	-51.5



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 47/1995**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

**ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE**

**LUCRĂRI PUBLICATE
ÎN ANUL 1995**

**CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
București 1995**

Cuprins

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ ÎN ANUL 1995	341
I. ANALELE INSTITUTULUI NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE	346
II. CAIETELE GRUPULUI CONSULTATIV PE PROBLEMELE ECONOMICO-SOCIALE - PREȘEDINȚIA ROMÂNIEI	346
III. LUCRĂRILE COMISIEI DE ELABORARE A STRATEGIEI NAȚIONALE DE PREGĂTIRE A ADERĂRII ROMÂNIEI LA UNIUNEA EUROPEANĂ	347
IV. STUDII ȘI CERCETĂRI ECONOMICE	347
V. PROBLEME ECONOMICE	348
VI. ECONOMIA ROMÂNIEI, EVOLUȚII PE TERMEN SCURT	351
VII. REVISTA ROMÂNĂ DE ECONOMIE.....	352
VIII. ROMANIAN ECONOMIC RESEARCH OBSERVER (OBSERVATEUR DE LA RECHERCHE ECONOMIQUE ROUMANIE).....	352
X. CALENDARUL MANIFESTĂRILOR ȘTIINȚIFICE ORGANIZATE DE INCE.....	354
XI. LUCRĂRI REALIZATE ÎN REGIM EDITORIAL PRIN EDITURA EXPERT	354

Centrul de Informare și Documentare Economică în anul 1995

Anul 1995 poate fi caracterizat, pentru activitatea Centrului de Informare și Documentare Economică, ca an al confirmării și al maturității în domeniul difuzării rezultatelor cercetării științifice academice desfășurate de institutele componente ale Institutului Național de Cercetări Economice.

CIDE și-a continuat pe un palier superior diseminarea în mediile interesate a abordărilor teoretico-metodologice ale tranziției la economia de piață. Totodată, confirmându-și vocația de institut academic de cercetare economică, CIDE și-a dezvoltat propriile metodologii de lucru în domeniul informării și documentării, al transmiterii informațiilor științifice, al valorificării gândirii economice românești contemporane.

I. Valorificarea cercetărilor științifice economice realizate în institutele componente ale INCE

1. Și în anul 1995 CIDE - prin programul său editorial aprobat de Consiliul Științific al INCE -, a continuat să editeze și să difuzeze seriile de publicații periodice și neperiodice, prin care se valorifică rezultatele activității de cercetare efectuată în institutele componente ale INCE.

Preocuparea principală a colectivului redacțional al CIDE a fost - în această direcție - selecționarea și promovarea spre publicare a celor mai valoroase lucrări de cercetare, pe de o parte, iar pe de altă parte creșterea operativității prin scurtarea ciclului editorial în același timp, printr-o organizare mai bună și gospodărirea cu mai multă rigurozitate a puținelor sale mijloace materiale, s-a asigurat calitatea cerută în prezentarea seriilor de publicații proprii.

Evident, nu a fost posibilă satisfacerea tuturor cerințelor institutelor. Din oferta de peste 180 titluri de lucrări spre publicare, cu recomandarea Consiliului Științific al INCE și cu sprijinul secretarilor științifici din institute, s-au publicat 88 titluri de lucrări de cercetare, în formă integrală sau sinteze, prin seriile proprii de publicații, și anume:

- 47 numere în seria "Probleme economice";
- 12 numere în s. "Studii și cercetări economice";

- 12 apariții în "Romanian Economic Research Observer" - versiunile engleză și franceză;
- 4 numere din "Analele Institutului Național de Cercetări Economice"; - o apariție din "Economia României - evoluții pe termen scurt";
- 9 apariții ale "Calendarului manifestărilor științifice organizate de Institutul Național de Cercetări. Economice".

La acestea se adaugă cele două publicații proprii ale Institutului de Economie Națională și Institutului de Economie Mondială, respectiv "Revista Română de Economie" (nr.I, 2/1995) și "Conjunctura Economiei Mondiale - 1995":

Dintre institutele componente ale INCE, mai bine reprezentate ca frecvență a aparițiilor au fost: Institutul de Economie Națională, Institutul de Cercetarea Calității Vieții, Institutul de Economie Agrară, Institutul de Economia Industriei

Evident, de un interes aparte în structura tematică a publicațiilor CIDE s-au bucurat lucrările de sinteză elaborate sub egida INCE, cu peste 20 de titluri publicate, lucrări foarte solicitate în mediile de specialitate din țară și din străinătate.

2. În anul 1995 CIDE a fost direct implicat, și considerăm aceasta o recunoaștere a maturității sale științifice și editoriale de care vorbeam la început, în lucrările Comisiei de elaborare a "Strategiei naționale de pregătire a aderării României la Uniunea Europeană", pentru care a asigurat elaborarea și publicarea materialului de lucru din seria "Caiete de lucru" și "seria Tezaur".

Remarcabilă a fost ediția "seria Tezaur, nr.I - INCE", în care s-au inventariat și prezentat întregii comisii de la Snagov cele peste 2500 de studii elaborate de INCE în perioada 1990-1994.

O notă specială se cuvine a fi atribuită volumului "Documents de la réunion de cloture de la Commission pour la strategie nationale de préparation à l'adhésion de la Roumanie à l'Union Européenne" - Snagov, 21 iunie 1995, volum coordonat de academicianul Tudorel Postolache, Președintele Comisiei Naționale pentru elaborarea acestei strategii.

3. Tot ca o recunoaștere a contribuției CIDE la prefigurarea teoriei și literaturii tranziției, pe de o parte, și a dezbaterii publice privind tranziția în România, pe de altă parte, CIDE și-a câștigat dreptul, în 1995, de a fi editorul Caietelor Grupului Consultativ pe probleme economico-sociale de pe lângă Președinția României. În această calitate, după realizarea materialelor de lucru ale Grupului Consultativ (7 apariții - Evoluția prospectivă a agriculturii; Politici sociale în România. Evaluarea situației actuale; Condiții de "bază pentru o agricultură durabilă și competitivă în România; Mutații majore în economia mondială - șansă și sfidare pentru transformarea sistemică din România;

Politica industrială; Politici fiscale; Politici monetare și fiscale) - s-au editat 3 numere ale Caietelor, astfel:

Nr. 1/1995: "Mutații majore în economia mondială. Șansă și sfidare pentru transformarea sistemică din România"

Nr. 2/1995: "Indicatori relevanți privind situația economiei românești în tranziție"

Nr. 3/1995: "Politici monetare și fiscale"

4. O confirmare a experienței dobândite în perioada trecută de la înființarea sa (1990) a constituit-o și participarea CIDE la realizarea "Raportului dezvoltării umane în România" (cu versiuni separate în limba română și engleză), lucrare a Guvernului României, destinată prezentei noastre la Anul aniversar al ONU.

Lucrarea s-a bucurat de aprecieri remarcabile pe plan internațional, atât din punct de vedere al conținutului său științific, cât și al prezentării editoriale.

Pentru această lucrare CIDE a asigurat definitivarea textului, versiunea în limba engleză, machetarea și tehnoredactarea, concepția grafică generală de prezentare.

5. În cadrul programului prioritar de cercetare "Valorificarea gândirii economice românești" ai INCE, CIDE a asigurat, în 1995, finalizarea primelor două volume *din* opera completă a savantului Nicholas Georgescu-Roegen, respectiv: vol. I - "Omul și opera", aflat sub tipar, și vol. V - "Legea entropiei", aflat în fază finală redacțională. Concomitent, s-a început traducerea pentru cele două cărți ale volumului IV - "Economia analitică".

De menționat că, în conformitate cu hotărârea secției de științe economice, juridice și sociologie și a prezidiului Academiei, CIDE împreună cu conducerea INCE a găsit mijloacele financiare pentru aceste patru volume ce urmează, să apară, în condiții editoriale corespunzătoare, în primul semestru al anului 1996.

6. În anul 1995 a continuat colaborarea CIDE cu Editura Academiei Române, materializată în pregătirea pentru tipar (traducere, machetare, tehnoredactare) a unor lucrări fundamentale, dintre care se detașează "L'Histoire de l'économie roumaine" volum de largă întindere și reprezentativitate pentru literatura economică românească, coordonat de academician N.N. Constantinescu, precum și un important număr de articole pentru revista "Revue roumaine des sciences économiques".

7. Tot în sprijinul cercetării științifice, CIDE a asigurat pe tot parcursul anului instrumentarul necesar cercetărilor de teren efectuate de Institutul de Cercetare a Calității Vieții, programele științifice, materialele de prezentare ale INCE la toate manifestările științifice proprii sau la care au participat cercetători sau institutele din componența INCE.

În această arie de preocupări, de un deosebit interes s-au bucurat materialele celui de-al III Congres al Asociației Europene pentru Economia și Conducerea Întreprinderilor, organizat de INCE la București în septembrie 1994. Volumul "La adaptacion de la empresa en un sistema en transicion" (822 pagini), în limba spaniolă, s-a bucurat de o bună primire în mediile academice din România și din Spania, precum și în rândurile specialiștilor cărora li s-a difuzat impresionanta lucrare.

II. Dezvoltarea programelor proprii de cercetare bibliografică și documentare științifică și economico-faptică

1. S-a continuat cercetarea bibliografică pentru Dicționarul economic enciclopedic, care constituie o temă prioritară în activitatea INCE. Primul caiet de lucru al dicționarului, conținând proiectele definițiilor unor termeni-master a fost predat spre avizare Secretariatului științific al INCE.

2. În anul 1995 activitatea CIDE a fost remarcată cu mai mare frecvență în presa de specialitate. Au fost preluate integral în publicațiile economice naționale 14 studii publicate de CIDE în seriile proprii de publicații, iar specialiștii CIDE au fost prezenți în publicistică și în activitatea editorială. În acest context remarcăm apariția cărții "Tehnologia comercială", avându-l printre autori pe directorul CIDE, precum și sprijinul editorial acordat apariției unor lucrări ale INCE în regim editorial.

III. Cooperarea internațională și schimbul de publicații

1. În anul 1995 CIDE a dezvoltat, în continuare, relații bilaterale cu Centrul de Studii și Documentare România-Luxembourg, beneficiind de dezvoltarea fondului de carie științifică din Marele Ducat, documentarea și schimbul de publicații efectuându-se pe bază de reciprocitate fără cheltuieli valutare.

Centrul de Studii și Documentare România-Luxembourg, inaugurat la 1993 de către Dl. Jacques Sacter, Președintele în exercițiu al Comisiei Europene, a devenit un lăcaș de cultură și schimburi științifice și economice cu activitate permanentă.

În anul 1995 personalități remarcabile ale vieții culturale, științifice și economice au susținut conferințe în cadrul Centrului: academician Tudorel Postolache, ambasadorul României în Marele Ducat; Lucien Emringer, director general al Oficiului pentru publicații oficiale al Comisiei Europene; Jaime Gil Aluja, vicepreședintele Academiei Regale a Doctorilor din Spania; Michael Tracy, consultant al Consiliului de Miniștri al Uniunii Europene; Rene Steichen,

consilier al Președintelui Comisiei Europene; Jan Kawecki, directorul relațiilor internaționale și Ahmed Insei, vicepreședinte al consiliului de administrație al Universității Paris I Pantheon Sorbonne; Marc Kastets, directorul relațiilor internaționale de la Conservatoire Național des Arts et Metiers din Paris.

2. Au continuat schimburile de publicații cu Documentation Francaise, de unde se asigură, prin schimb, revista săptămânală "Problèmes Economiques", cu Universitatea Catolică din Louvain, Academia din Chișinău, Academia de Științe din Sofia, Institutul de Economie al Republicii Moldova, STATEC LUXEMBOURG.

3. Tot pe linia cooperării internaționale și a schimbului de publicații se cuvine să remarcăm activitatea Centrului în cadrul Programului ACE-PHARE și ai difuzării în străinătate a rezultatelor cercetării economice și științifice în România;

Astfel, în cadrul Programului ACE-PHARE, CIDE a asigurat atât promovarea programelor în mediile științifice românești, cât și valorificarea cercetărilor de grup cu parteneri comunitari. Datorită preocupării consecutive a conducerii CIDE în această direcție au fost cuprinse în seriile de publicații ale CIDE lucrările beneficiarilor de granturi sau burse ACE-PHARE (Steliana Sandu - Innovation potențial embodied in the changing research-industry relation in România; Cornelia Russu - Le rôle des petites et moyennes entreprises dans le processus de la restructuration industrielle, expériences des pays communautaires et conclusions pour la réforme économique de la Roumanie; Olga Mihăescu - Chances to survive for the industrial enterprises in transition), au fost organizate work-shopuri în cadrul INCE, în urma cărora au fost publicate două volume: "Economic restructuring in the countries in transition; specific features of Romanian economy", în colaborare cu CERT, Heriot-Watt University din Edinburgh și "Evoluția politicii agricole comunitare și implicații ale viitoarei largiri a Uniunii Europene", autor dr. Michael Tracy. Primul volum a fost citat elogios în publicația trimestrială a Comisiei Europene care apare la Bruxelles "ACE Quarterly - The Journal of ACE Programme".

Se cuvine subliniat faptul că, în 1995, au început să fie primite ecouri favorabile cu privire la rezultatele științifice economice din țara noastră, difuzate prin publicațiile ODE. În acest-sens, putem exemplifica solicitările și aprecierile primite de la prof. Raphael Shen, de la Universitatea din Detroit, prof. Marvin Jackson, prof. Ariane D'Hondt de la Universitatea Catolică Louvain.

În caietul de față sunt prezentate lucrările publicate de C.I.D.E. în anul 1995, cu precizarea că pentru consultarea tuturor materialelor doritorii se pot adresa Secretariatului Științific al Centrului, de unde se pot și procura contra - cost - colecții complete ale seriilor de publicații.

Valeriu LOAN-FRANC

LUCRĂRI PUBLICATE ÎN ANUL 1995

I. ANALELE INSTITUTULUI NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

Nr. 1-2/1995 (Anul V, vol. 15)

- Integrarea economică a României cu Republica Moldova, INCE (194 p.)

Nr. 3/1995 (Anul V, vol. 16)

- Metamaximizare: avuție și justiție, INCE, dr. Paul FUDULU (112 p.)

Nr. 4/1995 (Anul V, vol. 17)

- Demografie contemporană, INCE, acad. Vladimir TREBICI (114 p.)

II. CAIETELE GRUPULUI CONSULTATIV PE PROBLEMELE ECONOMICO-SOCIALE - PREȘEDINȚIA ROMÂNIEI

Nr. 1/1995

- Mutații majore în economia mondială. Șansă și sfidare pentru transformarea sistemică din România, Cornel ALBU, Eugen ANDREESCU, Ana BAL, Virginia CÂMPEANU, Constantin CIUPAGEA, Agnes GHIBUȚIU, Anda MAZILU, Romulus PALADE, coordonator Nicolae. NISTORESCU (130 p.)

Nr. 2/1995

- Indicatori relevanți privind situația economiei românești în tranziție, IEN, IEM, IPE, IFPPV, IEI (50 p.)

Nr. 3/1995

- Politici monetare și fiscale, Cezar BOȚEL, Lucian CROITORU, Ioan DRĂGULIN, prof. dr. Constantin IONETE, Valentin LAZEA, Eugen RĂDULESCU (92 p.)

III. LUCRĂRILE COMISIEI DE ELABORARE A STRATEGIEI NAȚIONALE DE PREGĂTIRE A ADERĂRII ROMÂNIEI LA UNIUNEA EUROPEANĂ

1. Sena Tezaur, nr. 1/1995

- Institutul Național de Cercetări Economice (66 p.)

2. Buletin de Informare și documentare, nr. 1/1995

- Acord european instituind o asociație între România, pe de o parte, comunitățile europene și statele membre, pe de altă parte
- Raport asupra strategiei de pregătire a aderării țărilor asociate din Europa Centrală și de Est
- Tratatate și alte documente, de bază, privind Uniunea Europeană și relațiile dintre UE și țările Asociate din Europa Centrală
- Cartea Albă a Comisiei Comunității Europene
- Programul principalelor reuniuni la nivelul Uniunii Europene, la care România urmează a fi reprezentată (116 p.)

IV. STUDII ȘI CERCETĂRI ECONOMICE

Nr. 1/1995

- Metode și tehnici de previziune utilizate în știința regională, IPE, Gabriela FRENTZ, Paraschiva ȘUICA NEAGU (82 p.)

Nr. 2-3/1995

- Institutul Național de Cercetări Economice în anul 1994 (136 p.)

Nr. 4/1995

- Crearea și dezvoltarea economiei de piață, IEN, dr. Sorica SAVA, Aurelian CRĂIUȚU (54 p.)

Nr. 5/1995

- Sistem de analize previzionale pentru fundamentarea strategiilor și programelor macroeconomice, IPE, Dorin JULA, Valeria POP, Lucreția ALEXANDRU, Roxana IFTIMIE, Camelia MINETOS, Irina ANGHELESCU (62 p.)

Nr. 6/1995

- Tranziția și comportamentul societăților comerciale pe acțiuni din industrie, IEL, Vasile DAN, Ruxanda ISAIC-MANIU, Daniela MITRAN, Emil STAN (60 p.)

Nr. 7/1995

- Posibilități de constituire a surselor de finanțare a locuirii în România, IFPPV, dr. Gheorghe MANOLESCU, dr. Marin POPESCU, Ioan PREDOI, Oprea VASILOIU (64 p.)

Nr. 8/1995

- Ipoteza maximizării puterii și teoria economică, INCE, dr. Paul FUDULU (50 p.)

Nr. 9/1995

- Trei studii: • întreprinzătorul lui Joseph Schumpeter și birocrăția lui Max Weber, • Interacțiunea dintre resursele naturale și tehnologice, Raportul dintre bunăstare și resursele naturale • Progresul tehnic în cumpăna dintre continuitate și discontinuitate, INCE, Ihor LEMNIJ (46 p.)

Nr. 10-11/1995

- Optimumul utilizării resurselor naturale și a energiei în condițiile economiei de piață (1994-1995), IEI, dr. Viorica RĂDUCANU, Marina BĂDILEANU, Marius BULEARCĂ, Cristian SIMA, Angela FILIP, Cornelia NEAGU, Wilhelm SALATER (116 p.)

Nr.12/1995

- Reflecții asupra asocierii și aderării României la Uniunea Europeană, IEN, dr. Sorica SAVA, dr. Gheorghe ZAMAN, dr. Constantin GRIGORESCU, dr. Steliana PERTI, Steliana SANDU, dr. Emilian DOBRESU (60 p.)

V. PROBLEME ECONOMICE**Nr. 1/1995**

- Catastrofă, haos și sinteză sinergetică, INCE, dr. Lucian-Liviu ALBU (32 p.)

Nr. 2/1995

- Percepția populației privind serviciile sociale și autoritățile publice, ICCV, dr. Andrei NOVAK (44 p.).

Nr. 3/1995

- Reforma sistemului monetar internațional și alte opinii reformatoare, IFPPV, Liviu ANDREI (34 p.)

Nr. 4/1995

- Europa, concepțiile și strategiile noastre. Alocuțiunea primului ministru al Republicii Cehe, domnul Vaclav KLAUS, prezentată la sesiunea din 30 ianuarie 1995 a Adunării Parlamentare a Consiliului Europei, INCE (16 p.)

Nr. 5-6/1995

- Dinamica populației și a cheltuielilor pentru pensii în România, IEN, dr. Constantin GRIGORESCU (62 p.)

Nr. 7-8/1995

- Modele de consum alimentar și politici economico-sociale, IEA, dr. Simona BARA, Minodora MOLDOVAN (60 p.).

Nr. 9/1995

- Liberalizările financiare și funcționarea sistemului bancar românesc în perioada 1991-1993, IEI, Lucian CROITORU (42 p.)

Nr. 10-11/1995

- Economia de piață în China, INCE, prof. dr. Nicolae BELLI (54 p.)

Nr. 12/1995

- Criterii de ierarhizare a priorităților investiționale în infrastructura transporturilor, IEI, Mihai STOICA (24 p.)

Nr. 13/1995

- Constituirea sistemului de categorii ale valorii, IFPPV, Liviu ANDREI (48 p.)

Nr. 14/1995

- Statul și întreprinderile în condițiile tranziției la economia de piață, strategia macroeconomică și rolul său în orientarea dezvoltării, IEN, Mihai ION (48 p.)

Nr. 15/1995

- Statul și întreprinderile în condițiile tranziției la economia de piață, mutații manageriale cerute de tranziția întreprinderilor la economia de piață, IEN, dr. Ioan BRATU, Mihai ION, Marcela NANEȘ (20 p.)

Nr. 16/1995

- Dimensiunea economică a agriculturii durabile, creatoare de surplus economic, IEN, dr. Gheorghe ZAMAN (32 p.)

Nr. 17/1995

- Reforma comerțului exterior în perspectiva integrării României în Uniunea Europeană, IEN, dr. George GEORGESCU (38 p.)

Nr. 18/1995

- OCDE, desincronizarea fazelor ciclului economic în țările membre, ocuparea forței de muncă, IEM, Mihaela LUPU, Daniela STOICHIȚOIU (16 p.)

Nr. 19/1995

- Industria și protecția mediului, IEI, Gheorghe MANEA (30 p.)

Nr. 20-21/1995

- Analiza comparativă a unor dimensiuni calitative ale sistemelor de educație și învățământ din diferite țări ale lumii, ICCV, dr. Mariana STANCIU(48p.)

Nr. 22-23-24/1995

- Impactul socio-uman al exploatării lignitului în zona Olteniei, ICCV, Gheorghe SOCOL, Gheorghe B.ARBUR, Ana BĂLAȘA, Denisa GHIZARU (74 p.)

Nr. 25/1995

- Rolul restructurării selective a ramurilor industriale în procesul de tranziție la economia de piață, IEI, Nicoleta HORNIANȘCHI (18 p.)

Nr. 26-27-28/1995

- Readaptarea profesională a persoanelor cu handicap, ICCV, Livius MANEA, Silvia IFTIME (106 p.)

Nr. 29/1995

- Familismul, comportament economic, IPE, dr. Victor STOICA (30 p.)

Nr. 30-31/1995

- Costul social al locuirii (habitatului) în perioada de tranziție în România, IEN, Vergiliu IORDACHE (58 p.)

Nr. 32/1995

- Pierderile teritoriale ale României în vara anului 1940, bilanț demografic, INCE, acad. Vladimir TREBICI (20 p.)

Nr. 33/1995

- Evoluția politicii agricole comunitare și implicații ale viitoarei largiri a Uniunii Europene, INCE, dr. Michael TRACY (28 p.)

Nr. 34-35-36/1995

- Aspecte ale protecției mediului înconjurător, IEM, Iolanda DĂDUIANU VASILESCU (74 p.)

Nr. 37-38/1995

- Uniunea Europeană: geneza și instituțiile sale, IEA, prof. dr. Nicolae BELLI (70p.)

Nr. 39/1995

- Exporturile și declarațiile de încasare valutară, INCE, Constantin ROTARU(36p.)

Nr. 40/1995

- Populația rurală în tranziție, IEA, Violeta FLORIAN, Aurelia SÂRBU (24 p.)

Nr. 41/1995

- Reformele economice în țările Europei Centrale și de Est. Probleme ale proprietății și ale privatizării în Ungaria, IEN, Ovidiu HARBĂDĂ (50 p.)

Nr. 42/1995

- Posibilități de finanțare a modernizării infrastructurii transporturilor, IEI, Mihai STOICA, Daniel FISTUNG (31 p.)

Nr. 43/1995

- Teoria costurilor comparative în gândirea economică românească: de la Mihai Eminescu la Mihail Manoilescu; gândirea economică a lui Virgil MADGEARU; gândirea economică a omului politic Nicolae TITULESCU, IEI, dr. Viorica RĂDUCANU, Marina BĂDILEANU, Cristian SIMA (28 p.)

Nr. 44/1995

- Reforme economice în țările Europei Centrale și de Est. Probleme ale proprietății și ale privatizării în Federația Rusă, IEN, Nicușor RUIU (32 p.)

Nr. 45-46/1995

- Evaluarea percepției autorităților publice și serviciilor sociale. Anchetă națională: iulie-august 1995, dr. Andrei NOVAC (72 p.)

Nr. 47/1995

- Lucrări publicate în anul 1995, CIDE, Rodica DAVIDOVICI, Aida SARCHIZIAN, Valeriu IOAN-FRANC (24 p.)

**VI. ECONOMIA ROMÂNIEI,
EVOLUȚII PE TERMEN SCURT****Nr. 1/1995 (Anul III, vol. 3)**

- Economia României, coordonate ale nivelului de trai al populației din România, 1990-1994, IEN, Măria MOLNAR (58 p.)

VII. REVISTA ROMÂNĂ DE ECONOMIE**Nr.1-2/1995 (Anul V, vol. 5, 176 p.)**

- Dimensiunea economică a agriculturii durabile, creatoare de surplus economic, dr. Gheorghe ZAMAN
- Impactul instituțiilor de stat asupra tranziției întreprinderilor la economia de piață, dr. Ioan BRATU
- Potențialul de inovare din România implicat în relațiile dintre cercetare și industrie, Steliana SANDU
- Dezvoltarea socială. Delimitări teoretice, dr. Maria POENARU
- Elemente ale strategiei de combatere a sărăciei, Maria MOLNAR - Asigurările sociale pentru pensii în România în perioada de tranziție, dr. Constantin GRIGORESCU
- Disoluția familiei prin divorț în România. Evoluția și consecințele social-demografice, Vergiliu IORDACHE
- Noi interpretări holiste ale economiei de piață, dr. Sorica SAVA
- Realizări și dileme ale reformei economice în China, prof. Zhang WENWU - Aspecte reale și monetare ale politicii ratei de schimb a - Franței în timpul celei de a patra republici» dr. Saint-Paul GILLES
- Piața muncii sectorului de stat în România interbelică, Valentina VASILE
- Integrarea țărilor Europei Centrale și de Est în cadrul spațiului economic european: miza și amenințările pentru schimburile euro-mediteraneene, Daniel LABARONNE
- Probleme financiare și monetare în opera economistului Gheorghe TAȘCĂ, acad. Iulian VĂCĂREL
- I. N. ANGELESCU - analist al economiei românești, dr. Gheorghe DOBRE
- Din activitatea Institutului de Economie Națională /1994, Grigore VÎLCEANU

**VIII. ROMANIAN ECONOMIC RESEARCH OBSERVER
(OBSERVATEUR DE LA RECHERCHE ECONOMIQUE
ROUMANIE)****Nr. 1/1995 (Ediție în limba engleză)**

- The diagnosis of the transition, dr. Liviu ANDREI (38 p.)

Nr. 2/1995 (Ediție în limba engleză)

- Innovation potential embodied in the changing research- industry relation in România, Steliana SANDU (50 p.)

Nr. 3/1995 (Ediție în limba engleză)

- Financial deregulation and the functioning of the Romanian banking system throughout 1991-1993, Lucian CROITORU, Laureățiu CIOCĂRLAN (24 p.)

Nr. 4/1995 (Ediție în limba engleză)

- The foreign trade reform and the perspectives of the integration of Romania into the European Union, dr. George GEORGESCU (30 p.)

Nr. 5/1995 (Ediție în limba engleză)

- The EC and CEE Countries. Towards a New Europe. Five years of transition: initial expectations and current results, dr. Constantin ZAMAN (48 p.)

Nr. 6/1995 (Ediție în limba engleză)

- Socio-economic development of Romania areas serviced by civilian airports, dr. Gheorghe ZAMAN, dr. Constantin GRIGORESCU, dr. Constantin CIUTACU, Grigore VALCEANU, Valentina VASILE, Florin PAVELESCU (44 p.)

Nr. 7/1995 (Ediție în limba franceză)

- Relationalisme et rationalité dans le choix économique
- Le pluralisme de la logique économique
- La transition à l'économie de marché entre changement et inertie, dr. Gheorghe MANOLESCU (40 p.)

Nr. 8/1995 (Ediție în limba engleză)

- Romanian energy policy issues during the transition period, dr. Ștefan RĂGĂLIE, Liviu GROZA (30 p.)

Nr. 9/1995 (Ediție în limba engleză)

- Reevaluating economic reform in România since 1989: from decline and high inflation to the real take-off towards a sustainable long-term growth, dr. Nicolae NISTORESCU (20 p.)

Nr. 10/1995 (Ediție în limba engleză)

- Towards a paradigm of the transition to market economy in Eastern Europe, prof. dr. Constantin IONETE (12 p.)

Nr. 11/1995 (Ediție în limba engleză)

- The input-output analyses, pollution and energy models of Romanian economy, dr. Ștefan RĂGĂLIE, Viorel GAFTEA, Constantin CIUPAGEA, Ana VOICU (42 p.)

Nr. 12/1995 (Ediție în limba engleză)

- Restructuring of farms and agricultural systems in Romania, Alexander H. SARRIS, Dinu GAVRILESCU (30 p.)
- Evoluția prospectivă a agriculturii, IEA, Dumitru DUMITRU., Marin POPESCU, Nicolae BELLI, Filon TODEROIU (88 p.)
- Politici sociale în România. Evaluarea situației actuale, ICCV, Cătălin ZAMFIR, Lazăr VLĂSCLEANU (92 p.)
- Condiții de bază pentru o agricultură durabilă și competitivă în România, ASAS, prof. dr. Coraeiiu RĂUȚĂ, dr. Traian Lazăr (16 p.)
- Politica industrială, IEI (18 p.)
- Politica industrială - Anexe, IEI (46 p.)
- Progamul ACE-PHARE pentru România, 1995-1996. Mapă documentară (60 p.)
- Rezumatele tezelor de doctorat:
 - Funcționarea economiei și măsurarea economică, Lucian CROITORU (30 p.)
 - Progresul tehnologic și ocuparea forței de muncă, Florin PAVELESCU (36 p.)
 - Contribuții la valorificarea patrimoniului turistic al României în condițiile economiei de piață, Nicolae NEACȘU (50 p.)

X. CALENDARUL MANIFESTĂRILOR ȘTIINȚIFICE ORGANIZATE DE INCE

- Ediții în lunile: ianuarie, februarie, martie, aprilie, mai, iunie, iulie, noiembrie, decembrie 1995 (180 p.)

XI. LUCRĂRI REALIZATE ÎN REGIM EDITORIAL PRIN EDITURA EXPERT

- Conjunctura economiei mondiale, 1995, IEM (236p.)
- Jurnal în tranziție, Colecția "Economia României", Mircea COSEA (190 p.)
- Încetinirea ireversibilității, Hildegard PUWAK (316 p.)
- Dimensiuni ale sărăciei, Colecția "Economia României", Cătălin ZAMFIR (coordonator) (196 p.)
- Creativitate și creativitate managerială, Vasile-Virgil FEIER (254 p.)

-
- Știința afacerilor, Maria MOLDOVEANU, Emilian M. DOBRESCU (200 p.)
 - Cooperarea economică internațională, Alexandru D. ALBU (coordonator) (220 p.)
 - Metamaximizare: avuție și justiție, Paul FUDULU (112 p.)
 - Dicționar economic și social, Janine BREMOND & Alain GELEDAN (424 p.)
 - Tehnici speciale pentru gestiunea prin experți, Arnold KAUFMANN, Jaime GIL ALUJA (354 p.)
 - Tehnologie comercială, Ana Lucia RISTEA, Valeriu IOAN-FRANC, Constantin TUDOSE (276 p.)
 - Anuar 1995-1996 - Instituții și specialiști în management din România (184 p.)
 - Economic restructuring in the countries in transition; specific features of Romanian economy, în colaborare cu CERT, Heriot - Watt University din Edinburgh (152 p.)
 - La adaptation de la empresa en un sistema en transicion, Mihai ȘTEFAN (coordonator) (822 p.)
 - Documents de la réunion de clôture de la Commission pour la stratégie nationale de préparation à l'adhésion de la Roumanie à l'Union Européenne, acad. Tudorel POSTOLACHE - Snagov, 21 iunie 1995 (100 p.)
 - Discours sur la strategie, acad. Tudorel POSTOLACHE (160 p.)
 - La transition de l'économie roumaine vers l'économie de marché, Gheorghe ZAMAN, Daniel LABARONNE (194 p.)
 - Fuzzy systems and Expert Systems in Decision Making, Jaime GIL ALUJA, Horia Nicoiai TEODORESCU, Alexandru Puiu TĂCU (250 p.)
 - The New PALGRAVE - A dictionary of economics. Selecția, traducerea și prelucrarea documentară a 52 articole tematice, Nicolae NISTORESCU, Valeriu IOAN-FRANC (216 p.)

INDEX DE AUTORI

BĂDILEANU Marina, 213, 348, 351
(XXXIX)

BELLI Nicolae, 3 (XXXIX)

BROAD Roger, 10, 14, 69 (XXXIX)

CHURCHILL W., 10, 14, 15 (XXXIX)

FISTUNG Daniel, 181, 351 (XXXIX)

FLORIAN Violeta, 109, 351 (XXXIX)

HARBĂDĂ Ovidiu, 133, 351 (XXXIX)

JARRETT Robert, 14, 69 (XXXIX)

MAILLET P., 69 (XXXIX)

MALGRAIN Yves, 13, 18 (XXXIX)

NOËL Emil, 36, 38, 46, 55 (XXXIX)

NOVAK Andrei, 271, 348 (XXXIX)

RĂDUCANU Viorica, 213, 348, 351
(XXXIX)

ROTARU Constantin, 73, 351 (XXXIX)

RUIU Nicușor, 239, 351 (XXXIX)

SÂRBU Aurelia, 109, 351 (XXXIX)

SIMA Cristian, 213, 348, 351 (XXXIX)

STOICA Mihai, 181, 349, 351

(XXXIX)

TANGERMANU Ștefan, 69 (XXXIX)

TITULESCU, 9, 213, 231, 232, 233,
234, 235 (XXXIX)

UWE Ktzingen, 69 (XXXIX)

YVES Malgrain, 69 (XXXIX)