

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
"COSTIN C. KIRIȚESCU"

TEZAU

Volumul LXIII



Academia Română

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

„COSTIN C. KIRIȚESCU”

TEZAU

2001

vol. LXIII



Centrul de Informare
și Documentare Economică
București, România

Editor: Valeriu IOAN-FRANC

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

Culegere text: Carmen DIȚULESCU

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

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

ISBN 978-973-159-248-0

Apărut 2020

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI
ECONOMICE „COSTIN C. KIRIȚESCU”

TEZAU

2001
vol. LXIII



ACADEMIA ROMÂNĂ

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

SUMAR volumul LXIII

ANALE NR. 1/2001	1
<i>ECONOMIA ROMÂNIEI. SCENARII PE TERMEN MEDIU ȘI LUNG ALE DEZVOLTĂRII DURABILE</i>	3
INTRODUCERE.....	7
1. DEZVOLTAREA DURABILĂ. CONCEPTE, OBIECTIVE, PRINCIPII	9
2. EVOLUȚIA ECONOMIEI ROMÂNEȘTI ÎN PERIOADA DE TRANZIȚIE.....	15
2.1. Indicatorii macroeconomici relevanți	15
2.2. Analiza modificărilor structurale din perioada de tranziție	20
3. SCENARII PRIVIND EVOLUȚIA PRODUSULUI INTERN BRUT PER CAPITA ÎN ROMÂNIA PE TERMEN MEDIU ȘI LUNG	27
3.1. Considerații metodologice preliminare	27
3.2. Ipoteze ale scenariilor	28
3.3. Analiza scenariilor elaborate	31
3.4. Estimarea resurselor necesare scenariilor analizate.....	36
ÎN LOC DE CONCLUZII	42
BIBLIOGRAFIE	44
ANEXE	45
ANALE NR. 2/2001	89
<i>INSTITUTUL DE CERCETARE A CALITĂȚII VIEȚII - UN DECENIU DE ACTIVITATE -</i>	91
1. INSTITUTUL DE CERCETARE A CALITĂȚII VIEȚII – UN DECENIU DE ACTIVITATE	95

2. PUNCTELE CRITICE ALE POLITICII SOCIALE ÎN ROMÂNIA	98
2.1. Dilemele politicii sociale în tranziție	98
2.2. Caracteristici ale politicii sociale în primii 10 ani ai tranziției.....	100
2.3. Profilul statului bunăstării în perioada tranziției.....	102
3. ROMÂNIA ÎN CONTEXTUL PRINCIPALELOR TENDINȚE SOCIAL-ECONOMICE EUROPENE DIN ANII '90.....	104
3.1. Repere demografice	105
3.2. Dinamica familiilor și gospodăriilor	106
3.3. Sănătatea.....	108
3.4. Educația școlară și universitară	108
3.5. Participarea pe piețele muncii	109
3.6. Produsul intern brut	112
3.7. Veniturile și inflația.....	113
Bibliografie	122
4. EXPLOATAȚIA FAMILIALĂ ȘI PERSPECTIVELE EI ÎN AGRICULTURA ROMÂNIEI.....	123
4.1. Contextul macrosocial al problemei.....	123
4.2. Locul exploatației familiale în tipologia exploatațiilor agricole.....	126
4.3. Starea prezentă a exploatației agricole familiale și perspectivele ei	130
5. REPREZENTĂRI ASUPRA FUNCȚIILOR SOCIALE ALE STATULUI	135
5.1. Tipuri de state ale bunăstării	135
5.2. Coordonate ale furnizării bunăstării în sistemul socialist.....	137
5.3. Furnizarea bunăstării în perioada de tranziție.....	137
5.4. Cine trebuie să asigure bunăstarea?.....	142
5.5. Stat minimal/stat maximal – susținători	146
5.6. Modele în furnizarea bunăstării – tipuri de susținători	148
5.7. Concluzii	152
Bibliografie	156
6. CONCEPTUL DE POLITICĂ SOCIALĂ	158
6.1. Problemele sociale – o abordare teoretică	159
6.2. Perspectiva patologiei sociale	165
6.3. Perspectiva dezorganizării sociale	167
6.4. Perspectiva conflictului de valori	168

6.5. Perspectiva comportamentului deviant.....	169
6.6. Perspectiva etichetării sociale.....	170
6.7. Perspectiva critică	171
Bibliografie	173
7. PUNCTE CRITICE ALE FINANȚĂRII POLITICILOR SOCIALE ÎN ROMÂNIA.....	174
Bibliografie	182
8. ȘOMERII: POLITICI DE SPRIJIN	183
8.1. Politici de sprijin pentru șomeri	184
8.2. Politici de suport pentru disponibilizați.....	189
8.3. Concluzii	195
Bibliografie	196
9. ȘOMAJUL ÎN ROMÂNIA ÎNTRE POLITICI SOCIALE ȘI CONSECINȚE.....	197
9.1. Șomajul ca problemă socioeconomică	198
9.2. Șomajul în România	202
9.3. Concluzii	211
Bibliografie	211
10. NEVOIA DE LOCUINȚE ÎN ROMÂNIA	213
10.1. Cadrul general.....	214
10.2. Cine are nevoie de locuințe.....	229
Bibliografie	239
11. DILEME ALE POLITICILOR SOCIALE REFERITOARE LA GENERAȚIILE EXTREME DIN ROMÂNIA, ÎN PERIOADA TRANZIȚIEI.....	241
12. FAMILIILE MONOPARENTALE ÎN ROMÂNIA – SITUAȚIA SOCIOECONOMICĂ	248
12.1. Particularități ale familiilor monoparentale ca structură familială deficitară	248
12.2. Măsuri de protecție socială adresate familiilor monoparentale	252
12.3. Atitudinile populației față de problema socială a familiilor monoparentale	254
12.4. Bibliografie	261

13. DIMENSIUNEA IMPACTULUI SOCIO-ECONOMIC AL DEZASTRELOR PROVOCAATE DE INUNDAȚII ÎN ROMÂNIA ANILOR '90	262
13.1. Aria de producere a inundațiilor și frecvența acestora în România, în perioada 1992-1998.....	264
13.2. Elementele de impact ale inundațiilor produse în perioada 1992-1998.....	266
13.3. Durata inundațiilor	268
14. PROBLEME SOCIALE ASOCIATE MEDIULUI URBAN	273
14.1. Aglomerație urbană, patologie socială și amenajarea orașului.....	273
14.2. Mediul urban și relocarea urbană.....	275
14.3. Efecte ale dislocării – sărăcirea populației.....	277
14.4. Violența urbană	283
Bibliografie	285
15. NOUL MANAGEMENT ADMINISTRATIV	286
15.1. Introducere	286
15.2. Evaluare instituțională.....	289
15.3. Structurarea relațiilor de încredere	291
15.4. Concluzii.....	292
Bibliografie	293
16. RELAȚIILE INTERETNICE ÎN ROMÂNIA	294
16.1. Revirimentul cercetărilor în domeniu	294
16.2. Situația socială – sistemul de referință al relațiilor și interacțiunilor interetnice.....	295
16.3. Calitatea relațiilor interetnice.....	300
17. INTERETNICITATE ȘI DEMOGRAFIE ÎN ROMÂNIA DIN PERSPECTIVĂ ISTORICĂ	303
18. MINORITĂȚI MUSULMANE ÎN ROMÂNIA LA SFÂRȘITUL SECOLULUI XX CERCETĂRI DE PSIHOLOGIE SOCIALĂ.....	308
Bibliografie	330
19. APARIȚII EDITORIALE SEMNATE DE CERCETĂTORI DIN I.C.C.V.....	331

ANALE NR. 3-4/2001 **337**
MODELE MACROECONOMICE - ABORDĂRI TEORETICE ȘI APLICAȚII..... 339
TEORIA CLASICĂ ȘI MODELUL CLASIC..... 343

1. Teoria cantitativă a banilor..... 344
2. Legea lui Say 344
3. Modelul clasic..... 345
4. Modelul lui Walras (echilibrul general)..... 354

MESAJUL INIȚIAL AL DOCTRINEI KEYNESIENE 357

1. Cadrul istoric al elaborării operei keynesiene 357
2. Paradigma cererii efective 358
3. Funcția de consum 360
4. Funcția de investiții 361
5. Principiul multiplicatorului 362
6. Funcția de lichiditate..... 365
7. Funcția de utilizare a forței de muncă..... 367
8. Aplicarea doctrinei keynesiene la realitățile economiei românești 368
- Bibliografie 371

MODELUL IS – LM 372

1. “Reconcilierea” lui Keynes cu „clasicii” 372
2. Unele proprietăți ale modelului IS-LM 375
3. Cazuri speciale ale modelului IS-LM 378
4. Particularități ale modelului IS-LM în cazul României 379
- Bibliografie 379

MONETARISMUL – ABORDARE TEORETICĂ ȘI APLICAȚII 381

1. Monetarismul. Definiții și principii 381
2. Modelul monetar. De la teoria cantitativă la teoria venitului nominal 383
3. Teoria venitului permanent 387
4. Teoria ciclului de viață 391
5. Problema diviziunii impulsului monetar între sectorul real și prețuri 393
6. Modelul IS-LM în gândirea lui Friedman..... 394
7. Friedman și curba lui Phillips 395

8. Aspecte ale economiei românești	400
Bibliografie	406
MODELUL CAGAN AL HIPERINFLAȚIEI ÎN INTERPRETAREA EXPECTATIILOR RAȚIONALE*	407
TEORIA ECHILIBRELOR NEWALRASIENE	410
1. O sinteză a teoriei echilibrelor newalrasiene	410
2. Echilibre newalrasiene tipice în economia de piață	414
3. Rafinarea teoriei privind echilibrele newalrasiene în economia de piață.....	416
4. O privire critică asupra teoriei echilibrelor newalrasiene în contextul globalizării	422
5. Dezechilibrele pieței forței de muncă în contextul transformării economiei românești.....	424
Bibliografie	428
BOUNDED RATIONALITY, VERY YOUNG FINANCIAL MARKETS AND THE EU ENLARGEMENT	429
1. Introduction	429
2. Main features of semi-mature and very young financial markets.....	430
3. Adjusting Evolutionary Algorithms to achieve global convergence.....	432
Acknowledgements	440
References.....	440
Appendix.....	442
NOUA ECONOMIE KEYNESIANĂ	443
1. Caracteristici definitorii ale noii economii keynesiene	443
2. Deviația salariilor de la nivele de echilibru.....	444
3. Starea lentă a prețurilor	446
4. Coordonarea activității economice	449
5. Realitățile economice românești și conceptele noii economii keynesiene ..	449
Bibliografie	452
MODELE ALE CICLULUI AFACERILOR – PROBLEME TEORETICE ȘI APLICAȚII –	453
Introducere	453
1. Abordări empirice: trend versus ciclu; șocuri permanente și tranzitorii	454
2. Integrarea ciclurilor afacerilor în ciclurile lungi	463

3. Modele nonlineare cu timp discret și modele nonlineare cu timp continuu	468
Bibliografie	487
MODELUL MUNDELL-FLEMING	491
1. Modelul Mundell-Fleming în cazul cursului de schimb fix/flexibil și a mobilității perfecte a capitalului	491
2. Sinteza efectului politicilor economice în modelul Mundell-Fleming	494
3. Cazul economiei României în cadrul analitic al modelului Mundell-Fleming.....	495
4. O sinteză privind noțiunea de competitivitate	496
5. Indicatori de competitivitate	501
6. Competitivitatea de preț și balanța de plăți.....	505
Bibliografie	508
METODE DE EVALUARE A COMPETITIVITĂȚII	509
PARITATEA PUTERII DE CUMPĂRARE	514
1. Conceptul de Paritate a Puterii de Cumpărare	514
2. Programul de Comparare Europeană (PCE).....	515
3. Cadrul metodologic al comparării.....	517
TEORIA SISTEMELOR MULTINIVEL ȘI MODELAREA MACROECONOMICĂ.....	520
1. Izvoarele teoriei sistemelor multinivel (TSM)	520
2. Probleme de decizii	523
3. Concepte fundamentale ale TSM	525
4. Tipologia nivelelor	527
5. Problemele principale ale TSM	529
6. Sisteme cu două nivele (binivel)	531
7. Metode de optimizare a sistemelor multinivel	532
8. Concluzii	535
Bibliografie	535
MODELELE DEMOECONOMICE.....	537
Bibliografie	545

PIAȚA MUNCII INDUSTRIALE DIN PERSPECTIVA MODELĂRII MACROECONOMICE - TENDINȚE, INSTITUȚII, REALOCARE -	546
1. Economii în tranziție, evoluții la nivel macro, politici economice și evoluțiile sectorului industrial	546
2. Cadrul instituțional al negocierilor salariale și rigiditatea salariilor relative..	554
3. Realocare, rigidități și restructurare.....	556
4. „Mâna invizibilă” a realocării	561
5. Concluzii	569
Bibliografie	574
 INDEX DE AUTORI	 577



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**ANALE
NR. 1/2001**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

ECONOMIA ROMÂNIEI.
SCENARII PE TERMEN MEDIU ȘI LUNG
ALE DEZVOLTĂRII DURABILE

Dr. Gheorghe ZAMAN
Membru corespondent al Academiei Române
Marin COMȘA

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

INTRODUCERE.....	7
1. DEZVOLTAREA DURABILĂ. CONCEPTE, OBIECTIVE, PRINCIPII.....	9
2. EVOLUȚIA ECONOMIEI ROMÂNEȘTI ÎN PERIOADA DE TRANZIȚIE.....	15
2.1. Indicatorii macroeconomici relevanți	15
2.2. Analiza modificărilor structurale din perioada de tranziție	20
3. SCENARII PRIVIND EVOLUȚIA PRODUSULUI INTERN BRUT PER CAPITA ÎN ROMÂNIA PE TERMEN MEDIU ȘI LUNG	27
3.1. Considerații metodologice preliminare	27
3.2. Ipoteze ale scenariilor.....	28
3.3. Analiza scenariilor elaborate	31
3.4. Estimarea resurselor necesare scenariilor analizate.....	36
ÎN LOC DE CONCLUZII	42
BIBLIOGRAFIE	44
ANEXE	45

Introducere

Mai au românii vreo șansă de redresare economică rapidă? Se poate înscrie economia României, într-un termen acceptabil și rezonabil ca durată, în rândul celor dezvoltate, eficiente, competitive, cu o economie reală de piață? Dacă NU – de ce? Dacă DA – ce trebuie făcut? Care este orizontul temporal? Care sunt costurile și care sunt beneficiile?

Iată, după părerea noastră, întrebări esențiale care-i preocupă deopotrivă pe specialiștii din economie, factorii politici și societatea civilă, întrebări la care încercăm, în studiul de față, să le conturăm unele răspunsuri, chiar dacă nu toate sunt fundamentate până în cele mai mici amănunte. Nici nu ne-am propus asemenea detalii, pentru că nici nu ar fi posibil într-o astfel de lucrare.

Sperăm că analizele prezentate, în special cele previzionale, scenariile și variantele de evoluție posibilă până în anul 2020, vor constitui o bază de reflecție, surse de noi analize și aprofundări.

Este evident că, în perioada 1990-2000, s-au înregistrat progrese în drumul spre economia de piață și democratizarea vieții politice. Sectorul privat este majoritar în multe ramuri economice, liberalizarea prețurilor s-a extins, capitalul străin – deși firav, încă – își face simțită prezența, eforturile și dorința de integrare în Uniunea Europeană întrunesc consensul național, încercările de adaptare a legislației românești la cea comunitară reprezintă o preocupare permanentă ș.a.

În același timp, se resimt și aspecte negative, cu repercusiuni atât asupra evoluției economiei cât și asupra situației sociale. Economia subterană și corupția au ajuns la cote alarmante, rata șomajului a atins niveluri îngrijorătoare, polarizarea societății s-a accentuat, numărul celor aflați la sau sub limita sărăciei este mai ridicat decât în celelalte țări aflate în tranziție, inflația galopantă s-a cronicizat, manifestând puseuri hiperinflaționiste, devalorizarea monedei naționale și datoria externă au dimensiuni în creștere și sunt controlate destul de greu, frecvențele modificări legislative creează mari probleme și o stare de nesiguranță agenților economici autohtoni și străini.

În drumul spre economia de piață, s-au manifestat și fenomene atipice, paradoxale. Astfel, nu întotdeauna eforturile investiționale s-au regăsit în creșterea economică, capacitatea compensatorie a investițiilor fiind depășită de declinul produsului intern brut, generat de tranziție și de dezordinea din economie. Economia subterană a fost privită cu îngăduință de către factorii de decizie, având în vedere că a absorbit o cantitate importantă de forță de muncă și a diminuat posibile tensiuni sociale, chiar dacă bugetul de stat a fost lipsit de venituri importante. Deși în domeniul legislativ sunt multe restanțe, lentoarea parlamentară a fost evidentă, o serie de legi de bază zăcând timp îndelungat la Parlament. În paralel cu nevoia acută de fonduri valutare pentru restructurarea unor domenii, s-a

manifestat incoerența și lipsa de preocupare în gospodărirea acestora, ceea ce a condus la neutilizarea integrală a sprijinului organismelor financiare internaționale sau comunitare. De altfel, nici creșterea datoriei externe nu poate fi justificată în întregime, fondurile fiind utilizate mai mult pentru consum și mai puțin pentru restructurarea și eficientizarea producției naționale. Falimentarea unor întreprinderi și apoi oferirea lor spre privatizare, a condus la diminuarea veniturilor din această acțiune ale cărei efecte benefice se lasă, încă, așteptate. Și transparența în utilizarea unor fonduri (interne sau externe) a lăsat în multe cazuri de dorit. Lipsa protecției pentru producătorii interni și politica vamală deficitară au dus la descurajarea multor agenți economici autohtoni, la pierderea pieței interne de către aceștia și la pătrunderea în țară a unor produse de o calitate îndoielnică. De altfel, interesul național a avut de suferit, în perioada amintită, datorită faptului că avantajul personal sau de grup a fost în prim-planul multor acțiuni sau măsuri.

Eforturile care sunt necesare pentru diminuarea decalajelor care ne despart de țările dezvoltate sunt analizate și parțial cuantificate cu ocazia prezentării scenariilor prospective.

Este necesar, așadar, să avem puterea, inteligența, voința, disponibilitatea și discernământul să învățăm din erorile comise în perioada de tranziție parcursă, precum și capacitatea de a identifica căile, metodele, instrumentele și politicile specifice pentru înscrierea economiei românești pe traiectoria dezvoltării durabile, singura în măsură să garanteze consolidarea economiei reale de piață și creșterea nivelului de trai, condiție a integrării României în Uniunea Europeană și a înscrierii cu succes în procesele ineluctabile ale globalizării piețelor.

În prezentul studiu prospectiv oferim factorului decizional mai multe variante ale creșterii economice în România în următoarele două decenii, diferențiate în principal prin volumul, structura și dinamica eforturilor și consumului de resurse pe care le necesită și totodată convergente cu ținta de atingere a creării societății informaționale în România.

1. Dezvoltarea durabilă. Concepte, obiective, principii

O preocupare constantă a specialiștilor din diverse domenii, cel puțin în ultima jumătate de secol, a constituit-o elaborarea și fundamentarea unor noi căi de dezvoltare și, asociat acestora, a unor noi concepte. În acest context, Raportul din iunie 1992 prezentat la Rio de Janeiro de Comisia Mondială pentru Mediu și Dezvoltare a consacrat definitiv conceptul de **dezvoltare durabilă**. Prin acordul de la Rio de Janeiro și adoptarea Agendei 21, dezvoltarea durabilă s-a constituit în opțiunea strategică globală pentru secolul în care am intrat de puțină vreme.

Pentru început, conceptul de dezvoltare durabilă presupunea compatibilizarea dezvoltării economice cu cerințele conservării stării mediului natural, ca singură cale pentru creșterea calității vieții și asigurarea egalității șanselor generațiilor prezente și viitoare.

După Conferința de la Rio de Janeiro, conceptul a fost extins, concluzionându-se că el trebuie să cuprindă și crearea cadrului necesar pentru soluționarea problemelor sociale care apar atât la nivel individual cât și de colectivitate. În acest cadru „dezvoltarea durabilă presupune creșterea economică (nu creștere zero sau negativă) în consonanță cu cerințele de echilibru ecologic (nu cu preservarea naturii pur și simplu) și cu întreaga dezvoltare umană, ceea ce înseamnă că se au în vedere toate aspectele ce țin de progresul ÎN OM și PENTRU OM (s.n.) – cultură, știință, civilizație, egalitate și echitate între oameni, etnii, națiuni, popoare” [3] și generații. Conform acestei definiții, un principiu de bază al dezvoltării durabile îl constituie **echitatea**, raportată atât la nivelul unei generații, respectiv motivația distribuirii prosperității în cadrul societății, cât și între generații.

Dezvoltarea modernă este sau poate fi durabilă numai în măsura în care ea este centrată pe om, pe satisfacerea ansamblului de necesități ale acestuia, omul fiind atât principalul protagonist cât și destinatarul final al dezvoltării, pe termenul scurt, mediu și lung, adică extinsă și la orizonturile intergeneraționale.

Deși obiectivele și principiile dezvoltării durabile sunt clare, bine conturate, cel puțin la nivel teoretic, căile concrete de urmat pentru realizarea lor continuă și vor continua să facă obiectul unor largi discuții și dezbateri între specialiștii din domeniul practicii și al teoriei.

Având în vedere condițiile istorice, economico-sociale și natural-geografice diferite în care se află țările, soluțiile pentru înscrierea pe calea dezvoltării durabile și edificarea acesteia, se particularizează de la țară la țară, costurile și durata dezvoltării durabile oscilând în limite foarte largi.

„Pentru România – așa cum se apreciază în **Strategia națională pentru dezvoltare durabilă** (p. 16) – acceptarea doctrinei dezvoltării durabile nu este o

opțiune benevolă, posibilă printre multe altele, ci reprezintă singura cale responsabilă de proiectare a dezvoltării pe termen mediu și lung, în concordanță cu interesul național și cu cerințele colaborării internaționale” [10].

În documentul amintit se menționează necesitatea de a îngloba filozofia dezvoltării durabile ca element conceptual fundamental în toate programele naționale (de ansamblu sau sectoriale), nu pentru a susține tendințele la modă în comunitatea științifică internațională, ci pentru că aceasta ține de însăși esența racordării României la cerințele lumii reale în care trăim, marcate de factorii majori ai globalizării dintre care menționăm: intensificarea schimbului internațional de bunuri și servicii, dezvoltarea fără precedent a fluxurilor financiare interțări, creșterea în ritmuri extrem de înalte a economiei informației și comunicațiilor, acutizarea la nivel mondial a problemelor de mediu ca și a celor legate de flagelul sărăciei.

Relativ puțin mediatizată și cunoscută **Strategia națională pentru dezvoltare durabilă**, elaborată de Grupul de Lucru constituit în baza HG nr. 305/15.04.1999 și cu sprijinul societății civile, identifică pentru România o serie de obiective principale și priorități ale dezvoltării durabile, obiectivul fundamental constituindu-l „creșterea bunăstării și prosperității individuale și a ansamblului social, la nivel național, urmărind o dezvoltare economică în limitele de suport ale capitalului natural, într-un mod care să garanteze și calitatea vieții generațiilor viitoare” (p. 16).

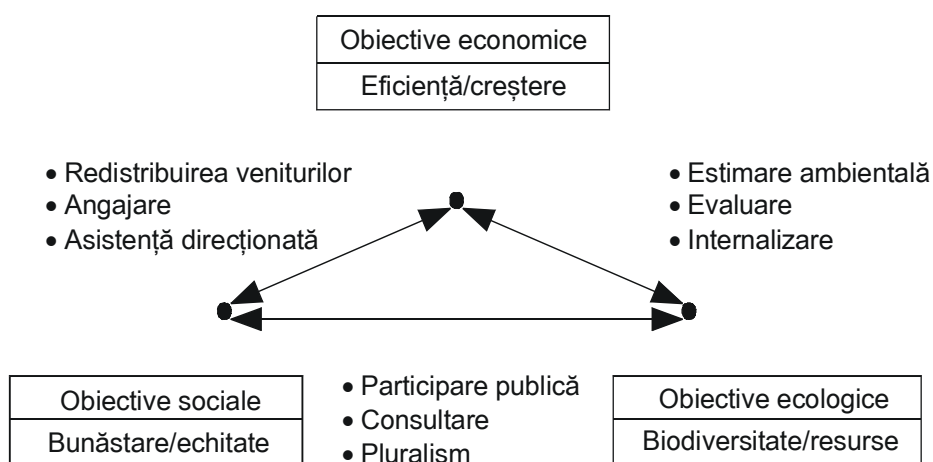
Obiectivele principale ale Strategiei naționale a dezvoltării durabile

- Asigurarea stării de sănătate a populației. Asigurarea complementarității și corelării între toate sectoarele economice și sociale, în scopul dezvoltării umane durabile.
- Stabilirea sectoarelor și direcțiilor cu potențial competitiv ca priorități ale dezvoltării durabile, în contextul tendințelor majore pe plan mondial și în conformitate cu obligațiile internaționale asumate de România.
- Redimensionarea și remodelarea structurii economico-sociale și transformarea ei într-un sistem durabil. Asigurarea unei creșteri continue și stabile a nivelului de trai și în concordanță cu criteriile de integrare în Uniunea Europeană.
- Stoparea procesului de deteriorare a capitalului natural și inițierea refacerii acestuia.
- Dezvoltarea unui sistem legislativ și instituțional coerent, compatibil cu cel al țărilor din Uniunea Europeană și consolidarea democrației prin stimularea participării civice.
- Formarea resursei umane la nivelul exigențelor științifice, tehnologice și informaționale pe plan internațional din toate sectoarele economice și sociale.
- Monitorizarea și evaluarea permanentă a performanțelor economice, sociale și de protecție a mediului, printr-un sistem de indicatori cantitativi și calitativi determinabili.

Aceste obiective constituie o concretizare și adaptare la situația României a celor șapte obiective preliminare de politică economică și socială promovate de **Raportul Brundtland** pentru realizarea unei dezvoltări durabile, respectiv:

- redimensionarea creșterii economice, în sensul conservării resurselor naturale;
- modificarea calității procesului de creștere;
- satisfacerea nevoilor esențiale de muncă, hrană, energie, apă, locuință, asistență medicală pentru toți locuitorii;
- asigurarea unui nivel de creștere durabilă a populației;
- conservarea și sporirea bazei de resurse;
- restructurarea tehnologică și punerea sub control a riscurilor pe care le implică activitatea economică;
- integrarea deciziilor privind economia și mediul înconjurător într-un proces unic.

Schematic, obiectivele dezvoltării durabile și interdependențele dintre sistemele sociale, economice și ecologice se prezintă astfel:



Sursa: [5] p. 58.

Conform aprecierii specialiștilor [5], dezvoltarea durabilă are la bază patru principii:

- pe circuitul resurselor minerale nu trebuie să se producă acumulări sistematice, respectiv substanțele rezultate din procesarea resurselor mine-

rale să nu depășească posibilitățile de reintegrare în litosferă, pe cale naturală sau cu mijloace specifice tehnosferei;

- fluxul vehiculat pe circuitul resurselor biologice trebuie să nu înregistreze variații sistematice, semnificând faptul că resursele biologice consumate nu trebuie să afecteze capacitatea de autoregenerare a biosferei, iar substanțele rezultate din procesarea resurselor biologice nu trebuie să depășească posibilitățile de reasimilare ale ecosferei;
- este necesar ca fluxurile energetice vehiculate la nivelul tehnosferei și sociosferei să fie utilizate eficient și în concordanță cu cerințele umanității, principiu ușor de înțeles și acceptat;
- este necesar ca structurarea și funcționarea umanității, din punct de vedere social să fie optimizate, semnificând promovarea și menținerea acestor structuri și mecanisme sociale care asigură și păstrează în timp repartiția echitabilă a bunurilor și serviciilor între membrii societății.

Conform aceleiași surse, în termeni practici, cele patru principii socio-ecologice pot fi folosite drept criterii de apreciere a oricărei strategii de investiție, care ar trebui să conducă la o descreștere sistematică a:

- dependenței de resurse minerale, cum sunt combustibilii fosili sau uraniul;
- producției de substanțe nedegradabile, inexistente în natură;
- dependenței de activitățile care diminuează zonele productive ale ecosferei, ca, de exemplu, apelarea la transporturi rutiere lungi;
- ineficienței de valorizare a energiei disponibile și de producere a serviciilor care măresc valoarea umană.

Așa cum se subliniază în literatura de specialitate, pe această temă, pericolul major îl constituie reacționarea cu întârziere la acumularea ineficiențelor, ceea ce va conduce la degradarea mediului natural și a celui social, înscrierea pe traiectoria dezvoltării durabile devenind extrem de costisitoare.

Având în vedere celeritatea procesului de globalizare, aderarea la dezvoltarea durabilă este o chestiune de timp și mai puțin de voință națională.

Pentru evaluarea stării și dinamicii dezvoltării durabile este absolut necesară existența unui sistem de indicatori – economici, sociali și ecologici – unitar și coerent. Pornind de la constatarea că științele economice dispun de un ansamblu metodologic relativ bine pus la punct, s-a încercat, prin extensie, stabilirea unor indicatori și concepte pentru celelalte două domenii. Astfel au apărut conceptele de „capital natural” și cel de „capital uman”.

În domeniul economic au fost propuși ca indicatori specifici pentru dezvoltarea durabilă **„bunăstarea națională netă produsă”**, în locul produsului național net și **„indicele de dezvoltare economică durabilă și bunăstare”**.

După părerea noastră, în literatura de specialitate și în dezbaterile care au loc pe marginea creșterii durabile (*sustainable growth*) în țările cu economie

dezvoltată, câteva aspecte sunt mai puțin abordate. În primul rând, este vorba de raportul dintre dezvoltarea economică și cea durabilă, subordonate, în calitate de mijloace, obiectivului major reprezentat de **dezvoltarea umană durabilă**, în principal, măsurată prin **sistemul coroborat al indicatorilor speranța medie de viață la naștere, produsul intern brut per capita și gradul de educație a populației**. Cei trei indicatori sunt analizați în strânsă corelație cu un **sistem extins de alți indicatori ai dezvoltării umane**, pe ansamblul țărilor și pe categorii de țări în curs de dezvoltare și țări dezvoltate [13]. În pofida multitudinii de indicatori luați în considerație, **produsului intern brut per capita**, aspectelor creării și repartizării (utilizării) acestuia i se acordă o importanță majoră, chiar dacă este sever criticat că nu reflectă multe aspecte legate de durabilitatea dezvoltării umane.

În opinia noastră, realizarea unor performanțe remarcabile în **nivelul și dinamica** produsului intern brut per capita poate sta la baza îmbunătățirii celorlalți indicatori ai dezvoltării umane durabile, motiv pentru care, în studiul prezentat în continuare, acestui indicator îi acordăm cea mai mare importanță, ca element ce sintetizează capacitatea de progres economico-social a României.

Ținând seama de reculul produsului intern brut per capita în anul 2000 comparativ cu 1990, alt aspect se referă la **perioada creșterii de recuperare** (refacere) după un declin economic sever și de durată al tranziției. După părerea noastră, perioada de refacere trebuie să fie **cât mai scurtă**, având în vedere efortul investițional relativ mare și eficiența scăzută din perioada celor 11 ani de tranziție.

Perioada de refacere presupune intervalul de timp în care România va atinge nivelul produsului intern brut per capita cel mai înalt, realizat înainte de anul 1989. Evident că această recuperare, raportată la un reper retroactiv, se va face în condiții cu totul diferite, având mai degrabă sensul forțării creșterii după o recesiune economică prelungită.

După estimările specialiștilor, se pare că abia în anul 2004, România va atinge nivelul maxim al produsului intern brut pe locuitor, înregistrat în anul 1989, ceea ce ar semnifica practic terminarea perioadei de refacere. Dintre toate țările central și est-europene, doar în Polonia s-a realizat o astfel de recuperare în anul 1999.

Creșterea durabilă în perioada post-recuperare impune **evitarea unor „dinamici de supraîncălzire”** care conduc, inevitabil, la criză și la un nou declin. Teoria cunoscută a ciclurilor economice va trebui, după părerea noastră, să fie abordată pe noi baze, pornind de la cerințele și noile perspective oferite de teoria dezvoltării durabile, în condițiile globalizării și ale afirmării noii economii.

Referitor la evoluția economiei în perioada de post-recuperare a declinului, trebuie avută în vedere și noua dimensiune pe care o presupune dezvolta-

rea durabilă în sensul **creșterii autosusținute** (*selfsustained growth*). Conform acestei dimensiuni, pe termen mediu și lung, este necesară realizarea acelui ritm de creștere care să asigure o mare rezistență a economiei la o serie de șocuri sau factori interni sau externi, având în vedere, îndeosebi, menținerea unor ritmuri „naturale” de creștere, în condițiile unor evenimente externe neprevăzute (războaie zonale, șocuri petroliere etc.). Totodată, eliminarea sau diminuarea la maximum posibil a impactului ciclurilor politice (electorale) și al schimbărilor de guverne reprezintă o cerință *sine qua non* a creșterii autosusținute.

*

* *

În analizele prospective pe care le propunem în continuare, dezvoltarea durabilă a economiei de tranziție a României își găsește suportul principal în necesitatea percepției **diferitelor scenarii ale dinamicii produsului intern brut per capita până la orizontul anilor 2020**, care necesită un anumit consum de factori de producție.

2. Evoluția economiei românești în perioada de tranziție

2.1. Indicatorii macroeconomici relevanți

Este evident și unanim acceptat faptul că evoluția unei economii și nivelul său de dezvoltare nu se pot evalua folosind un singur indicator, oricât de complex ar fi acesta. Datorită acestui considerent, am apelat la un set de indicatori a căror capacitate de sinteză și relevanță este recunoscută, atât de teoria economică, cât și de practica mondială, inclusiv de organisme financiare internaționale.

Intercondiționarea nivelului și dinamicii unui set de indicatori de caracterizare a evoluției macroeconomice a unei țări individualizează caracteristicile acesteia, oferind un important element de reflecție și orientare pentru fundamentarea deciziilor pe termen scurt, mediu și lung, mai ales pentru stabilirea micro/macroobiectivelor și a factorilor care acționează direct asupra cauzelor creșterii, descreșterii sau stagnării economice, pe perioade mai mult sau mai puțin îndelungate.

Setul variabilelor macroeconomice utilizate în prezenta analiză se referă la următoarele patru mari categorii:

- **de rezultat sau nivel** (produsul intern brut, producția industrială, export, import, populația ocupată etc.);
- **de echilibru** (grad de acoperire a importului prin exporturi, soldul contului curent, datoria externă, raportul dintre sectorul de stat și cel privat etc.);
- **de structură** (ponderea formării brute de capital fix în produsul intern brut, deficitul contului curent în produsul intern brut, structura pe ramuri a valorii adăugate brute, structura sectorială și industrială a ocupării etc.);
- **instrumentale** (cursul de schimb, rata dobânzii, rata inflației etc.).

O atenție suplimentară trebuie acordată triadei **produs intern brut-inflație – șomaj**, care reflectă, în ultimă instanță, eficiența economică și socială a politicilor aplicate într-o anumită perioadă, prin prisma cerințelor dezvoltării umane.

Pornind de la succintele considerente metodologice menționate, vom încerca evidențierea, în primul rând, a aspectelor nefavorabile cu care se confruntă economia românească, fără a nega, evident, aspectele, premisele și condițiile favorabile și pașii făcuți pe linia integrării reale a acesteia în rândul țărilor cu economie de piață, în diferiții ani ai perioadei de tranziție.

Indicatorii macroeconomici relevanți reținuți în prezenta analiză au evoluat conform datelor din tabelul nr. 1. Principalele concluzii care se desprind din această evoluție vor fi prezentate în continuare.

A. Produsul intern brut a înregistrat evoluții oscilante, anii de declin fiind mai numeroși decât cei cu creșteri. Faptul că declinul a fost foarte accentuat, iar evoluțiile favorabile nu au putut compensa căderile, a făcut ca **în anul 2000 produsul intern brut să reprezinte în termeni reali 76,8%** din nivelul înregistrat în anul 1989. Pentru atingerea nivelului de la începutul perioadei, în ipoteza unui ritm mediu anual de creștere de 5% ar fi necesari circa șase ani, iar în ipoteza unui ritm mediu anual de 3% ar trebui circa nouă ani. O provocare reală pentru România o reprezintă diminuarea/înlăturarea decalajelor și față de țările central și est-europene asociate la Uniunea Europeană și care au demarat procesul de negociere în vederea aderării.

Aceste calcule ilustrează declinul sever al economiei românești, precum și eforturile deosebite care sunt necesare pentru reducerea și recuperarea decalajelor, și așa foarte mari, față de țările cu economie de piață dezvoltată, în condițiile în care și acestea înregistrează ritmuri pozitive de creștere.

Cauza principală a scăderii produsului intern brut o reprezintă căderea dramatică a producției și valorii adăugate brute din industrie. Dacă în 1989 industria contribuia cu 46,2% la crearea produsului intern brut, în anul 2000 aceasta a fost de 30,4%. O serie de specialiști consideră că în România a avut loc, în special în perioada 1997-2000, **un proces haotic de dezindustrializare**, generat de lichidări în masă a unor societăți industriale, intrate în stare de faliment sau neperformante, atât în sectorul de stat cât și în cel privat, ca și de incapacitatea de redresare a acestora din motive obiective și/sau subiective, mai mult sau mai puțin transparente.

De menționat și faptul că nici în celelalte domenii sau ramuri de bază ale economiei – agricultură, construcții, transporturi și telecomunicații, comerț – nivelul valorii adăugate brute în anul 2000, nu se situa, în termeni reali, la nivelul din anul 1989, chiar dacă acest an nu constituie o bază ideală de comparație, din motive cunoscute.

B. Rata inflației, variabilă macroeconomică de bază în caracterizarea performanțelor unei economii naționale, a cărei semnificație nu poate fi pusă la îndoială, a fost galopantă (de două cifre), în unii ani putându-se vorbi de o hiperinflație (din trei cifre). Această evoluție a inflației a perturbat orice anticipație rațională, a amplificat entropia mediului economic național, a condus la intensificarea fenomenelor speculative și la creșterea blocajului financiar, a diminuat simțitor puterea de cumpărare a veniturilor populației și a condus la decapitalizarea rapidă a unităților economice. Unii specialiști occidentali consideră că mărimea ratei inflației reprezintă dimensiunea economiei subterane și implicit a corupției.

Dintre factorii care au alimentat presiunile inflaționiste menționăm:

- existența unor monopoluri de stat sau private în economie, care dictează prețul (CONEL, ROMTELECOM etc.), își acoperă subperformanțele și pierderile prin majorările continue ale acestora, fără a putea să fie împiedicate de foruri competente și autoritare;

- nivelurile înalte ale salariilor în unele societăți comerciale perdante, cu capital de stat, niveluri nejustificate nici economic și nici social;
- cheltuieli nejustificate de mari ale unor sectoare din administrația publică (de exemplu deplasări inutile în țară și mai ales în străinătate);
- creșterea corupției și a economiei necontabilizate;
- devalorizarea monedei naționale în raport cu valutele convertibile, inclusiv inflația din import;
- creșterea taxelor și tarifelor fără nici o motivație obiectiv reală.

În anul 1999, rata medie anuală a inflației înregistrate în România a fost, cu excepția Federației Ruse, cea mai mare din țările cu economie în tranziție.

O problemă mai puțin analizată sau intenționat evitată în cadrul analizelor de specialitate este cea referitoare la **agenții economici perdanti și câștigători**, ca urmare a inflației galopante. Evident că cei în câștig nu pot fi decât debitorii printre care se află nu doar societăți private/de stat cu cele mai mari arierate, dar și statul însuși al cărui deficit bugetar s-a permanentizat.

C. Rata șomajului a cunoscut și ea o evoluție oscilantă, nivelurile înregistrate în majoritatea anilor situându-se peste ceea ce putem numi un nivel „natural” și acceptabil al acestui indicator. O serie de măsuri adoptate la nivelul unor sectoare – un număr mare de salarii pentru cei disponibilizați colectiv, lipsa unor programe coerente de reconversie profesională și a unor locuri de muncă alternative – au condus la o rată înaltă a șomajului în România, chiar dacă acest nivel este sub cel înregistrat în alte țări în tranziție.

Șomajul de lungă durată, mai ales cel în rândul tinerilor, al femeilor și al persoanelor din mediul rural, precum și numărul mare al celor care au depășit perioada de acordare a indemnizației pentru șomaj și nu mai sunt înregistrați ca șomeri reprezintă fenomene grave în prezent și în perspectivă cu care se confruntă economia și societatea românească, factori de amenințare reală pentru acutizarea fenomenului sărăciei.

D. Față de dolarul SUA, în perioada 1990-2000, moneda națională s-a devalorizat, în termeni nominali, de 967,1 ori (calculat la cursul mediu anual). Totodată, rata dobânzii practicate de BNR și de băncile comerciale a înregistrat niveluri relativ ridicate în întreaga perioadă analizată, cu repercusiuni nefavorabile asupra inflației și creditării investițiilor pe termen mediu și lung. Este greu de imaginat că o rată a dobânzii bancare de peste 30%, cât a fost în aproape întreaga perioadă a tranziției, ar fi putut fi acoperită de o rată a profitabilității superioară în cazul în care agenții economici ar fi recurs la finanțarea investițiilor prin credite pe termene mediu și scurt. Totodată dezideratul ratei reale pozitive a dobânzii ori nu s-a realizat ori a fost „hiper-real pozitiv” pentru anumite intervale. Din acest motiv agenții economici care au luat credite bancare pe termen mediu sau lung, de la bun început au fost aproape siguri că se vor număra printre cei cu arierate în creștere care speră în viitor să li se șteargă datoriile sau care pur și simplu vor intra în incapacitate de plată în contextul unui blocaj financiar crescând, care a ajuns să dețină o proporție de 43% din produsul intern brut în anul 2000.

E. În plan social, perioada de tranziție parcursă de România se caracterizează printr-un proces violent de **sărăcire și polarizare** a societății.

Conform datelor publicate de FMI în luna ianuarie 2001[12], ponderea populației cu un venit sub 4,3 dolari/zi în totalul populației era în 2000 de circa 44,5%, față de 0,7% în Slovenia, 0,8% în Republica Cehă, 8,6% în Slovacia, 15,4% în Ungaria, 18,2% în Bulgaria și 18,4% în Polonia. Situația din România este nefavorabilă inclusiv comparativ cu cea existentă în republicile baltice, unde ponderea veniturilor menționate la populație este de 19,3% în Estonia, 22,5% în Lituania și 34,8% în Letonia.

Potrivit studiului **Coordonate ale sărăciei. Dimensiuni și fapte**, elaborat de CNS în 1998, sub pragul sărăciei trăiau 7,6 milioane persoane, adică peste o treime din populația țării. Din numărul total al săracilor, 39% se aflau în gospodăriile de salariați și 26% în cele de pensionari. Din punctul de vedere al intensității sărăciei, salariații sunt mult mai săraci decât pensionarii. Gradul de sărăcie este mult mai ridicat în mediul rural și în cazul familiilor formate din mai multe persoane. Se apreciază că, deși s-au stabilit strategii pentru reducerea sărăciei, efectul transpunerii lor în practică a fost ca și inexistent.

Față de octombrie 1990, indicele câștigului salarial mediu real net a fost, în 1999, de 58,4%.

F. Evoluția economică nefavorabilă din perioada analizată s-a repercutat negativ și asupra **fenomenelor demografice**: a scăzut simțitor rata natalității, concomitent cu creșterea mortalității; a crescut, îngrijorător, mortalitatea infantilă și cea datorată unor boli eradicabile sau cu grad scăzut de răspândire în alte țări; a scăzut speranța medie de viață, în special la populația masculină.

Consecință directă a situației economice și a celei demografice, **indicatorii de ocupare** s-au deteriorat și ei în perioada de tranziție: rata de activitate și cea de ocupare au scăzut semnificativ. De menționat că numărul pensionarilor a ajuns mai mare decât cel al salariaților, crescând sarcina socială și presiunea asupra bugetului.

G. Analiza activității de comerț exterior desfășurată după 1990 scoate în evidență următoarele aspecte mai importante:

- prăbușirea, în 1990, a exporturilor (de la 10.487 milioane de dolari în 1989 la 5.775 milioane de dolari în 1990), ceea ce a dus la schimbarea semnului soldului export-import;
- În toată perioada analizată soldul relațiilor comerciale a fost negativ, iar gradul de acoperire a importurilor prin exporturi a variat între 62,8% (în 1990) și 93,7% (în 1994);
- deși producția a scăzut aproape continuu (în special cea industrială), importurile au crescut simțitor, mai ales după anul 1991 (importurile din anul 2000 au fost de 2,2 ori mai mari decât cele din 1991); în acest context al scăderii producției trebuie semnalat și faptul că exporturile au crescut, în 2000 față de 1990, de 1,8 ori;

- modificarea structurală esențială se referă la creșterea ponderii exporturilor și importurilor în și din țările Uniunii Europene.

Ca urmare a facilităților de natură fiscală acordate activității la exporturi în anul 2000, volumul acestora s-a ridicat la peste 10,4 miliarde de dolari, apropiindu-se de nivelul din anul 1989. De remarcat însă că cea mai mare pondere în aceste exporturi o dețin materiile prime, resursele naționale neprelucrate sau cu grad redus de prelucrare, precum și exporturile în *lohn* care nu pot fi considerate o soluție de durată pentru un export sănătos, sustenabil.

Cauza principală a declinului activității de comerț exterior o constituie destrămarea pieței CAER și lipsa de preocupare pentru găsirea altor piețe și pentru creșterea competitivității exporturilor românești. Produsele românești au pierdut, după 1990, nu numai piețele externe, dar și pe cea internă, producția rămânând, calitativ și sortimental, în urma cererii. La această situație a contribuit și politica vamală și cea de protecție a producției naționale, chiar și pentru produse cu tradiție și corespunzătoare cererii.

Soldul permanent negativ al balanței comerciale și contractarea, de multe ori insuficient fundamentată, a unor împrumuturi externe a făcut ca **datoria externă** a României să crească permanent și în ritmuri îngrijorătoare, mai ales în contextul recesiunii economice, chiar dacă nivelul absolut atins de către aceasta nu este foarte mare. Deficitare au fost, mai ales, politica de eşalonare a plăților și utilizarea fondurilor obținute, ceea ce a creat probleme în rambursarea la termen a sumelor respective și a condus la efecte propagate favorabile minime.

În condițiile în care, la începutul tranziției, România avea un sold pozitiv al balanței comerciale și de plăți, s-a ratat o bună oportunitate de folosire a unor împrumuturi externe pentru restructurarea economiei, în concordanță cu cerințele economiei de piață și pentru integrarea durabilă în schimbul european și mondial de bunuri și servicii. Totodată România are de încasat creanțe externe care depășesc un miliard de dolari SUA.

H. Managementul defectuos la nivel macroeconomic este ilustrat și de **submonetizarea economiei**, raportul dintre masa monetară (la nivelul M2) și produsul intern brut (21% – 25% în majoritatea anilor) fiind cu mult sub nivelul normal al unei bune funcționări a economiei.

Așa cum se apreciază în documente oficiale [11] „s-a format, în același timp, o pronunțată asimetrie monetară. O parte însemnată a disponibilităților (în lei și valută convertibilă) nu-și găsește plasamente în economia reală, în vreme ce aceasta din urmă rămâne decapitalizată. Combinația paradoxală a hiper și hipolichidității, pe fondul submonetizării globale menționate, explică într-o măsură însemnată dihotomia real-nominal din economia românească.”

În domeniul **politicilor fiscal-bugetare** s-a încercat menținerea sub control a deficitului bugetar, astfel încât acesta să se înscrie în rigorile stabilite de Fondul Monetar Internațional și Uniunea Europeană. Deși există un număr impresionant de taxe și impozite, capacitatea de colectare a veniturilor la bugetul

de stat a lăsat de dorit, iar insuficienta transparență pe parcursul exercițiului bugetar a permis orientarea ineficientă a resurselor bugetare.

În structura veniturilor bugetare, impozitele directe dețin încă o pondere ridicată, ca și dobânzile aferente datoriei publice în cheltuielile bugetului de stat, ambele cu influență negativă asupra bugetului.

2.2. Analiza modificărilor structurale din perioada de tranziție

Concluzii utile pentru construirea scenariilor de prognoză se desprind și din analiza evoluției structurilor referitoare la crearea (anexele nr. 1-3) și utilizarea (anexele nr. 4-6) produsului intern brut, în perioada de tranziție.

A. Referitor la structura privind crearea produsului intern brut pe ramurile analizate menționăm:

a) evoluția sinuoasă, dar cu tendință evidentă de **scădere a ponderii valorii adăugate brute** în produsul intern brut, concomitent cu creșterea ponderii impozitelor nete de subvenții și a taxelor;

b) scăderea spectaculoasă a contribuției industriei la crearea produsului intern brut (circa 16 puncte procentuale în perioada analizată). Politica de industrializare forțată din perioada economiei de comandă a făcut ca, în 1989, industria să participe cu peste 46% la crearea produsului intern brut. Apreciem că în perioada de tranziție politica de dezindustrializare, concretizată în reducerea activității unor importante unități din acest sector sau chiar închiderea altora, nu a avut întotdeauna la bază criterii specifice economiei de piață, de eficiență și competitivitate. Fără a nega necesitatea și utilitatea unor restructurări masive în industria românească, considerăm că nu s-au avut în vedere: importanța națională a unor unități; legăturile din amonte și aval ale acestora; existența unor posibile piețe externe de desfacere; perturbațiile induse în complexul economic național prin lichidări/falimentări forțate; lipsa unor venituri la bugetul de stat; diminuarea posibilităților de modernizare și adaptare a producției la cerințele pieței interne și externe; necesitatea creșterii gradului de atractivitate la privatizare etc.

Dovada faptului că restructurarea nu s-a făcut întotdeauna după criterii economice și sociale clare și corecte este tocmai evoluția sinuoasă, cu tendință de creștere a ponderii producției industriale a unor ramuri considerate neeficiente, energofage sau material-intensiv (petrochimie, chimie și fibre sintetice și artificiale, metalurgie etc.). Cele trei ramuri dețineau aproape 23% din producția industrială în 1989, circa 25% în 1993, peste 27% în 1997 și 21,8% în 1998. O altă ramură a cărei pondere a crescut în perioada analizată este energia electrică și termică, gaze și apă, ea deținând 8,6% în 1993, respectiv 13,2% în anul 1997 și 14,5% în 1998 din producția industrială totală.

Ramurile producătoare menționate mai sus dețin și poziții importante în „topul” exportatorilor industriali din România (cu excepția energiei electrice).

Așa cum rezultă din anexa nr. 7, procesul de dezindustrializare din țara

noastră a fost cel mai intens, comparativ cu celelalte țări aflate în tranziție (cu excepția Bulgariei și Federației Ruse).

În fundamentarea și orientarea politicilor industriale, se scapă din vedere un lucru esențial: toate țările dezvoltate sunt puternic industrializate, numai că structura și eficiența acestui sector sunt în concordanță cu cerințele unei economii reale de piață. În complexul proces al globalizării economice, România trebuie să-și identifice, să-și formeze și consolideze acel segment de producție industrială în care dispune de resurse, capacități și cerere internă și externă, astfel încât să fie competitivă pe orice piață. Fără un sector industrial modern, eficient, flexibil și puternic, nu se poate vorbi de o dezvoltare economică durabilă, de reducerea continuă a decalajelor care ne despart de țările dezvoltate și de creșterea generală a calității vieții;

c) nici **agricultura** nu se poate spune că și-a „găsit” locul în economia românească. Creșterea spectaculoasă a contribuției acestei ramuri, cu tradiție în România, la crearea produsului intern brut – de la 14,4% în 1989 la 21% în 1993 – a fost urmată de o prăbușire și mai mare, astfel că în anul 2000 ponderea valorii adăugate brute din agricultură în produsul intern brut a ajuns la 11,2%, nivelul absolut din anul final fiind cu peste 5% mai mic decât cel din anul inițial al perioadei analizate.

Acest trend scoate în evidență câteva aspecte interesante și utile pentru previziunile sectoriale și subsectoriale:

- potențialul natural și uman relativ ridicat de care dispune agricultura românească, concomitent cu o bază materială și organizare deficitare;
- nivelul ridicat al cererii interne și existența unor potențiale piețe externe;
- necesitatea adaptării sistemului de sprijinire și stimulare a agriculturii la mecanismele existente în țările Uniunii Europene (ex. modul de subvenționare, sistemul de prețuri, sistemul de achiziții etc.);
- lipsa unor programe și a unei concepții clare post-privatizare a contribuit substanțial la actuala stare din agricultură. Cadrul legal incomplet și instabil pentru stimularea constituirii pe principii moderne a fermelor mijlocii și mari confirmă faptul că numai privatizarea, prin ea însăși, nu rezolvă problemele unui sector (agricultura este ramura cu cel mai ridicat grad de privatizare);
- creditele cu dobânzi mari și birocrăția din sistemul bancar au îngreunat și chiar au descurajat recurgerea la împrumuturi pentru dezvoltarea bazei tehnice și practicarea unor lucrări agricole de calitate, prețul ridicat al input-urilor contribuind și ele la actuala stare precară a agriculturii.

Managementul defectuos la nivel guvernamental a amplificat căderea agriculturii, lipsa protecției producătorilor interni și adoptarea unor măsuri nejustificate acționând în sens negativ.

Disponând de condiții favorabile de dezvoltare, acestei ramuri trebuie să i se acorde o atenție deosebită, ea putând contribui la relansarea de ansamblu

a economiei românești prin stimularea unor ramuri industriale din amonte (construcția de mașini agricole, producția de îngrășăminte etc.) și din aval (industria alimentară, unele ramuri ale industriei ușoare etc.), precum și a unor servicii de producție (irigații, reparații etc.), comerciale și de achiziții. Totodată, agricultura poate asigura satisfacerea pieței interne cu produse agro-alimentare și rezolvarea problemei securității alimentare și poate contribui la sporirea exportului românesc cu produse de calitate;

d) în corelație cu evoluția de ansamblu a economiei românești și cu politica investițională, **ponderea valorii adăugate brute din construcții** în produsul intern brut a înregistrat un trend sinuos, caracterizat prin scădere în perioada 1990-1991, creștere în anii 1992 și 1995, după care a scăzut până la 4,8% în anul 2000 (față de 5,5% cât era în 1989);

e) **contribuția sectorului serviciilor** la crearea produsului intern brut a crescut de la 25,6% în 1989 la 43,6% în anul 2000, remarcându-se sporirea ponderii valorii adăugate brute din tranzacții imobiliare și alte servicii (de la 4,5% la 14,3%) și din comerț (de la 5,8% la 14,1%). Valoarea adăugată brută din transporturi și telecomunicații a înregistrat o scădere, în termeni reali, față de 1989 de 43,4%, dar și-a sporit ponderea în produsul intern brut, de la 6,7% la 7,9%.

Deși contribuția sectorului serviciilor la crearea produsului intern brut a crescut simțitor, el este, încă, deficitar din punctul de vedere al structurii serviciilor și, mai ales, al calității lor.

În finalul acestei analize, apreciem că modificările de structură din perioada studiată sunt mai mult conjuncturale și mai puțin rezultatul aplicării unor politici sectoriale coerente, capabile să conducă și să susțină o dezvoltare economică durabilă, cu o structură eficientă și competitivă, bazate pe scintintintensivitatea produsului și serviciilor în concordanță cu tendințele actuale ale progresului tehnologic.

Sectorul privat, majoritar în multe domenii, a fost marcat de o serie de convulsii datorită instabilității cadrului legislativ, lipsei unor măsuri de sprijinire și protecție, precum și modului în care se desfășoară marea privatizare. Modul defectuos și ritmul lent al privatizării marilor unități de stat au făcut ca nu întotdeauna să se obțină rezultatele așteptate privind restructurarea reală, creșterea producției, a eficienței și competitivității. În plus, în cele mai multe cazuri, acest proces a creat tensiuni sociale suplimentare și a condus la înmulțirea cazurilor suspecte de corupție.

B. Structura utilizării produsului intern brut a înregistrat, în perioada 1990-2000, frecvente și semnificative modificări (vezi anexele nr. 4-6), și anume:

a. **consumul final al populației** – principala componentă a produsului intern brut din punctul de vedere al utilizărilor – a înregistrat o creștere a ponderii cu 10,1 puncte procentuale, ajungând în anul 2000 la 68%. Această pondere ridicată este caracteristică țărilor în curs de dezvoltare, în cele dezvoltate ponderea sa fiind, în general, în jurul valorii de 60%. Dacă avem în vedere și faptul că

în cadrul consumului final al populației, autoconsumul deține o pondere însemnată, evidențiind o dependență redusă față de piață, rezultă că evoluția și situația actuală sunt departe de a fi favorabile dezvoltării durabile. Creșterea înclinației spre consum se datorează atât nivelului scăzut al veniturilor populației, cât și neîncrederii în sistemul bancar și în eficiența politicii investiționale;

b. **consumul final al administrației** – publice și private – a înregistrat, în aceeași perioadă, o creștere a ponderii de la 12,6% la 16,1%. Partea din produsul intern brut alocată consumului final al administrației variază în limite foarte largi, în funcție, în principal, de politica de protecție socială din fiecare țară;

c. o componentă extrem de importantă, de care depinde evoluția economică pe termen mediu și lung, o constituie **formarea brută de capital fix** (investițiile brute). Evoluția sinuoasă a ponderii formării brute de capital fix se suprapune, practic, peste cea a produsului intern brut. Este unanim acceptat faptul că, fără un efort investițional susținut, nu se poate asigura o dezvoltare economică durabilă. În toate țările dezvoltate, pe perioade mai scurte sau mai lungi, ponderea formării brute de capital fix în produsul intern brut a înregistrat valori ridicate, garantând acestora creșterea economică dorită.

Diminuarea implicării statului în economia românească și politica investițională promovată după 1989 au condus la **scăderea ponderii formării brute de capital fix** în produsul intern brut de la 29,9% în anul menționat la 18,7% în anul 2000, după ce atinsese nivelul „record” cel mai mic de 14,4% în anul 1991. La această situație a contribuit și cadrul legislativ în permanentă schimbare și nesiguranța creată investitorilor autohtoni și străini;

d) un aspect negativ și în contradicție cu cerințele unei economii de piață modernă constă în faptul că, în majoritatea anilor, **s-a produs pe stoc**, producția fiind neadecvată cerințelor pieței;

e) o contribuție nefavorabilă la creșterea produsului intern brut a avut, în întreaga perioadă, și **exportul net** (export – import de bunuri și servicii), ponderea acestuia în produsul intern brut fiind în permanență negativă (între -2,1% în 1994 și -9,5% în 1990), ponderea medie fiind de peste 6,0%.

C. Anexele nr. 8 – 10 prezintă evoluția veniturilor și cheltuielilor bugetului de stat și ale masei monetare, structura acestora și ponderile respective în produsul intern brut, din analiza cărora rezultă următoarele:

a) scăderea puternică a ponderii veniturilor bugetului de stat în produsul intern brut (de la 43,6% în 1989 la 15,5% în 2000), aceasta fiind mai mică decât cea a cheltuielilor, a căror pondere a scăzut de la 36,1% la 19,2%, în aceeași perioadă;

b) până în 1998, ponderea impozitelor directe (impozitul pe profit și cel pe salarii) a fost mai mare decât cea a impozitelor indirecte;

c) un efect negativ asupra cheltuielilor l-au avut **dobânzile aferente datoriei publice**, a căror pondere a crescut îngrijorător, acestea ajungând să reprezinte circa 30% din cheltuielile totale ale bugetului de stat;

d) necorelarea masei monetare cu evoluția economică este ilustrată de viteza de rotație a banilor, care a crescut de la 1,79 rotații în 1990 la 7,48 rotații în 1994, an după care a avut un trend oscilant, nivelul situându-se în jurul a 5 rotații pe an, în anul 2000 înregistrând cel mai scăzut nivel după 1991, respectiv 4,2 rotații.

*
* *

Evoluțiile analizate în acest capitol evidențiază cauzele declinului economiei românești după anul 1989, căutările și erorile din ultimul deceniu, accentuarea decalajelor față de țările dezvoltate și rămânerea în urmă față de alte țări aflate în tranziție. Fără un efort cu totul deosebit, investițional și social, nu va fi posibilă începerea unei creșteri economice durabile, atât de așteptată, și nici creșterea nivelului de trai.

După părerea noastră, dezvoltarea economică durabilă în România necesită realizarea unei rate susținute de creștere economică pe tot parcursul perioadei prognozate ca rezultat al sporirii eficienței input-urilor de muncă și capital, al stabilității și predictibilității legislative și a mediului de afaceri propiă, procreștere și proglobalizare, în condițiile promovării intereselor economice și sociale ale României la nivelurile mondo, macro, mezo și microeconomice. În linii generale, dar cu particularizări în funcție de domeniu și orizontul de timp, interesele economico-sociale naționale pot fi reduse la triada:

a) creșterea produsului intern brut într-o structură de producție eficientă și distribuția echilibrată care să permită crearea și consolidarea „clasei de mijloc”, sporirea eficienței și transparenței guvernării;

b) diminuarea inflației la niveluri controlabile de o cifră pentru a permite evitarea entropiei economico-sociale pe care aceasta o generează și obținerea de foloase necuvenite de către anumite categorii de agenți economici în defavoarea altor categorii;

c) reducerea șomajului la dimensiunile sale naturale (5-6%), pe seama creșterii ponderii mijloacelor de autoprotecție socială prin mărirea gradului de ocupare.

Tabelul nr. 1
Evoluția indicatorilor macroeconomici relevanți ai României în perioada 1990-2000

Indicatorul	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Rata creșterii PIB	-5,6	-12,9	-8,8	1,5	3,9	7,1	3,9	-6,1	-5,4	-3,2	1,5
- an precedent = 100	94,4	82,2	75,0	76,1	79,1	84,7	88,0	82,6	78,2	75,7	76,8
Rata inflației	5,1	170,2	210,4	256,1	136,7	32,3	38,8	154,8	59,1	45,8	45,7
- nivel mediu anual ¹⁾	37,7	222,8	199,2	295,5	61,7	27,8	56,9	151,4	40,6	54,8	40,7
- nivel la sfârșitul perioadei ²⁾											
Șomajul ³⁾											
- nr. total șomeri (mii pers.)	-	337,4	929,0	1.164,7	1.223,9	998,4	657,6	881,4	1.025,1	1.130,3	1.000,0
- rata șomajului (%)	-	3,0	8,2	10,4	10,9	9,5	6,6	8,9	10,3	11,5	10,8
Cursul de schimb											
- mediu anual (lei/USD)	22,43	76,39	307,95	760,05	1.655,09	2.033,26	3.082,62	7.167,94	8.874,81	15.332,93	21.692,00
- la sfârșitul perioadei (lei/USD)	34,7	189,0	460,0	1.276,0	1.767,0	2.578,0	4.035,0	8.023,0	10.951,0	18.255,0	25.926,0
- rata creșterii cursului mediu anual de schimb ROL/USD (anul precedent = 100)	50,3	240,6	303,1	146,8	117,8	22,9	51,6	132,5	23,8	72,8	41,5
- indicele cursului de schimb ROL/USD/IPC (1990 = 100)	100,0	126,0	163,7	113,4	104,3	96,9	105,9	96,9	75,2	89,1	86,5
Variația anuală a câștigului salarial mediu											
- nominal net	10,5	120,6	170,0	196,5	137,7	48,9	51,9	96,8	69,9	44,8	-
- real net	5,1	-18,3	-13,0	-16,7	0,4	12,6	9,5	-22,7	6,8	-0,7	-
Indicele câștigului salarial/IPC (oct. 1990 = 100)	-	81,7	71,3	59,4	59,4	66,5	72,7	56,3	58,2	58,4	-
Populația (mii pers.)											
- totală	23.207,0	23.185,0	22.789,0	22.755,0	22.731,0	22.681,0	22.616,0	22.526,0	22.489,0	22.455,0	22.402,0
- activă – total	10.840,0	11.123,0	11.387,0	11.227,0	11.236,0	10.491,0	10.037,0	9.903,0	9.838,0	9.550,0	9.300,0
- rata de activitate (%)	46,7	48,0	50,0	49,3	49,4	46,3	44,4	44,0	43,7	42,5	41,5
- ocupată	10.840,0	10.786,0	10.458,0	10.062,0	10.012,0	9.493,0	9.379,0	9.022,0	8.813,0	8.420,0	8.300,0
- rata de ocupare (%)	100,0	97,0	91,8	89,6	89,1	90,5	93,4	91,1	89,6	88,2	89,2
Exporturi (FOB)–mil. USD	5.775,0	4.266,0	4.363,0	4.892,0	6.151,0	7.910,0	8.084,0	8.431,0	8.302,0	8.503,0	10.450,0
Importuri (FOB)–mil. USD	9.202,0	5.372,0	5.784,0	6.020,0	6.562,0	9.487,0	10.555,0	10.411,0	10.926,0	9.595,0	11.815,0
Sold (FOB/FOB)–mil. USD	-3.427,0	-1.106,0	-1.421,0	-1.128,0	-411,0	-1.577,0	-2.471,0	-1.980,0	-2.624,0	-1.092,0	-1.365,0
Grad de acoperire Exp/Imp (%)	62,8	79,4	75,4	81,3	93,7	83,4	76,6	81,0	76,0	88,6	88,4
Datoria externă totală brută											
- mil. USD	-	2.131,0	3.240,0	4.249,0	5.563,0	6.482,1	8.344,9	9.502,7	9.807,0	8.629,0	9.546,0
- USD/locuitor	-	91,9	142,2	186,7	244,7	285,8	369,1	421,5	435,8	384,3	426,1

Indicatorul	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Masa monetară											
- la sfârșitul anului perioadei (mii mil. lei)	0,5	1,0	1,9	4,5	10,6	18,3	30,3	62,2	92,5	134,1	185,1
- viteza de rotație a banilor (la sf. anului), nr. rotații	1,7	2,1	3,3	4,5	4,7	4,0	3,6	4,0	4,0	3,9	4,2
Bugetul de stat (%)											
- ponderea veniturilor în PIB	24,8	22,5	22,6	18,9	17,8	17,9	16,9	17,3	18,3	17,9	15,5
- ponderea cheltuielilor în PIB	24,5	24,4	27,0	21,5	22,0	22,0	21,8	20,9	21,1	20,5	19,2
Deficitul bugetului consolidat în PIB	1,0	3,2	-4,6	-0,4	-2,4	-2,9	-4,1	-3,9	-4,1	-4,0	-

¹⁾ nivel mediu an curent față de nivel mediu an precedent; ²⁾ decembrie an precedent; ³⁾ la sfârșitul perioadei.

Sursa: 1) *Anuarul statistic al României*, 1990-1999, CNS, *Strategia națională de dezvoltare economică a României pe termen mediu*, Raportul anual al BNR, 1999, *Evoluția principalilor indicatori macroeconomici în perioada 1999-2004*, proiect;

2) Calcule proprii

3. Scenarii privind evoluția produsului intern brut per capita în România pe termen mediu și lung

3.1. Considerații metodologice preliminare

Fără a apela în exclusivitate la un model economico-matematic complex de prognoză pe termen mediu-lung, care să conțină indicatori atât la nivelul economiei naționale cât și pe principalele sectoare de activitate și domenii de utilizare a produsului intern brut și care să fie construit pe relații econometrice și comportamentale sofisticate, în continuare vom încerca stabilirea unor tendințe, repere și ordine de mărime care să indice traiectoria necesară pentru o dezvoltare durabilă a economiei românești.

Demersul nostru previzional are în centrul său **indicatorul produsul intern brut per capita, exprimat în dolari SUA la paritatea puterii de cumpărare (PPC)** și se bazează pe un sistem de tehnici și metode variate și complementare (comparații internaționale, modelare economico-matematică și scenarii).

Deși prezintă anumite limite, observație valabilă de altfel și pentru alte metode, **scenariile** sunt tot mai frecvent utilizate, atât pe plan național cât și internațional, ele putând oferi soluții alternative privind căile de atingere a unei stări dezirabile sau de evitare a unor tendințe nefavorabile care pot să apară în viitor. Scenariile se transformă, din ce în ce mai mult, dintr-o metodă explorativă într-una normativă, capabilă să sugereze direcționarea eforturilor pentru o evoluție economică convergentă cu anumite obiective prestabilite sau posibil de obținut. De aici și trecerea de la **scenariile–ipoteză** la **scenariile–strategie**, care încearcă să-i confere factorului de decizie – macro sau micro-economică – capacitatea de a influența propria sa devenire, în limitele imaginabile ale posibilului și ale exigențelor de eficiență durabilă – economică, socială, ecologică.

Efectele unor procese și fenomene deosebit de complexe cu care se confruntă azi omenirea – ex. globalizarea și internaționalizarea – nu pot fi analizate decât prin metoda scenariilor.

În continuare sunt prezentate și analizate **trei scenarii** de evoluție pe termen mediu-lung (până în anul 2020) privind dinamica și nivelul produsului intern brut per capita în România, având ca obiectiv reducerea decalajelor, după acest indicator, față de nivelul mediu din Uniunea Europeană (UE-15), ca urmare a unor variante vizând efectele **refacerii rapide** sau **lente** a economiei românești și **integrarea** sau **neintegrarea** României în Uniunea Europeană.

3.2. Ipoteze ale scenariilor

A. Ipoteze comune celor trei scenarii

a) Produsul intern brut per capita în dolari SUA, pentru România în anul 2000, s-a determinat pe baza produsului intern brut per capita din anul 1998, estimat de FMI și publicat în ianuarie 2001 (IMF Country Report No. 01/16, January 2001, Washington, D.C.) al cărui nivel este de 5.648 dolari SUA, corectat cu dinamica produsului intern brut per capita în lei din perioada 1998-2000. Nivelul acestui indicator, rezultat pentru anul 2000, a fost de 5.570 dolari SUA. În continuare, toate datele referitoare la produsul intern brut per capita și la decalajele interțări se referă la exprimarea indicatorului la paritatea puterii de cumpărare (ppc).

Conform sursei citate, situația celorlalte țări aflate în tranziție, în anul 1998, comparativ cu media UE, sunt prezentate în tabelul nr. 2, de unde rezultă poziția nefavorabilă pe care o ocupă țara noastră, ca punct de plecare pentru scenariul dezvoltării durabile.

Tabelul nr. 2

Nivelul absolut și relativ al produsului intern brut în România și alte țări central și est-europene față de nivelul mediu UE-15 în anul 1998

Țara	PIB per capita Dolari SUA (ppc)	% din nivelul mediu al UE -15	Decalaje relative România = 1,0	% celor cu venit sub 4,3 \$/zi
România	5,648	26.6	1.00	44.5
Bulgaria	4,809	22.7	0.85	18.2
R. Cehă	12,362	58.2	2.19	0.8
Estonia	7,682	36.2	1.36	19.3
Letonia	5,728	27.0	1.01	34.8
Lituania	6,438	30.3	1.14	22.5
Polonia	7,619	35.9	1.35	18.4
Slovacia	9,699	45.7	1.72	8.6
Slovenia	14,293	67.3	2.53	0.7
Ungaria	10,232	48.2	1.81	15.4
UE – 15	21,227	-	-	-

Sursa: date din *IMF Country Report* No. 01/16, January 2001, Washington, D.C.; calcule proprii.

b) valorile estimate pentru produsul intern brut la nivelul anului 2000, precum și pentru perioada 2001-2004 sunt preluate din lucrarea ***Evoluția principalilor indicatori macroeconomici în perioada 1999-2004. Proiect***, 15 ianuarie 2001, Ministerul Dezvoltării și Prognozei;

c) cele trei scenarii sunt elaborate în câte două variante de **evoluție a populației totale** (varianta „echilibru” și varianta „reper”) din lucrarea **Strategia națională pentru dezvoltare durabilă**, București 1999. Din acest studiu, au fost preluate nivelurile anilor 2010 și 2020, pentru perioada 2001-2004 fiind adoptate valorile din lucrarea menționată la punctul b). Varianta „reper” a fost reținută considerând că, deși scăderea populației totale nu este apreciată ca fiind caracteristică unei dezvoltări durabile, până în 2020 aceasta este posibilă pentru România. Interpolarea s-a făcut cu ajutorul ritmului mediu anual pe perioadele respective;

d) pentru nivelul mediu prognozat al produsului intern brut per capita în cadrul UE-15, au fost folosite prognozele din studiul **Globalization and Linkages: Macrostructural Changes and Opportunities**, Richardson P. editor, OCDE/GD/97/147, Economic Department, Working Paper no. 181, p. 66, respectiv valorile de 23340 dolari SUA pentru anul 2000, 28450 dolari SUA pentru anul 2010 și 32370 dolari SUA pentru anul 2020;

e) pentru anii intermediari ai perioadei de prognoză au fost estimate ritmuri medii ale produsului intern brut pe **cicluri electorale** în ipoteza unei scăderi a dinamicii în primul (primii) ani ai unui nou ciclu față de ultimul an al ciclului precedent.

Atingerea nivelului mediu al UE-15 la orizontul 2010 presupune un ritm mediu pe întreaga perioadă de peste 9% pe an. Efortul investițional și eficiența creșterii economice necesare susținerii acestei evoluții ar fi cu totul deosebite (similare cu performanțele Japoniei și ale altor țări asiatice), demers care nu a fost abordat în lucrarea de față, fiind considerat irealizabil.

B. Analiza privind decalajele relative și absolute

Considerăm că deosebit de utilă este analiza prezentată în continuare, referitoare la decalajele dintre produsul intern brut per capita în România și media în Uniunea Europeană.

Astfel, la nivelul anului 2000, decalajul absolut dintre cele două niveluri este de 17770 dolari SUA (5570 față de 23340 dolari SUA), nivelul relativ al indicatorului din țara noastră reprezentând 23,9% din cel mediu al UE-15. Menținerea decalajului absolut în anul 2010 presupune atingerea unui produs intern brut per capita în România de 10680 dolari SUA, respectiv un ritm mediu anual în perioada 2001-2010 de 6,7%. Cum în perioada 2001-2004 ritmul estimat al produsului intern brut per capita este de 5,9%, rezultă că în perioada 2005-2010, pentru menținerea decalajului absolut, este necesar un ritm de 7,3%. Totodată, păstrarea decalajului absolut conduce la o reducere semnificativă a decalajului relativ, nivelul de 10680 dolari SUA reprezentând 37,5% din cel mediu din Uniunea Europeană de 28450 dolari SUA.

Mentținerea decalajului absolut la orizontul de prognoză presupune realizarea în România a unui produs intern brut per capita de 14600 dolari SUA, 32370 dolari SUA – media UE-15 minus 17770 dolari SUA, decalajul din anul 2000, ceea ce înseamnă un ritm mediu pe perioada 2010-2020 de 3,2%. Valoarea indicatorului pentru România ar reprezenta 45,1% din nivelul mediu UE-15 din anul 2020.

În ipoteza de mai sus, care menține decalajul absolut din anul 2000, este necesar un ritm mediu anual de creștere de aproape 5% pe întreaga perioadă de prognoză, pentru produsul intern brut per capita în România, în condițiile în care produsul intern brut per capita în Uniunea Europeană ar crește, în aceeași perioadă, cu numai 1,65%. În această variantă produsul intern brut per capita din România ar reprezenta în anul 2020 peste 45% din nivelul mediu al celui din Uniunea Europeană, față de 23,9% în anul 2000.

Atingerea nivelului de 50% din cel mediu al Uniunii Europene la orizontul de prognoză, presupune, pentru România, un ritm mediu anual de circa 5,5% pentru produsul intern brut per capita, situație în care decalajul absolut s-ar reduce de la 17770 dolari SUA în anul 2000 la 16185 dolari SUA în anul 2020.

Un demers similar în care s-ar menține constant decalajul relativ existent în anul 2000, conduce, pentru anul 2020, la creșterea diferenței absolute de la 17770 la 24634 dolari SUA, rezultând un produs intern brut per capita în România, la orizontul analizei, de 7736 dolari SUA.

Reducerea la orizontul de prognoză cu 1% a decalajului absolut (de la 17770 dolari la 17592 dolari) echivalează cu o creștere a raportului dintre produsul intern brut per capita din România și media din UE-15 de 0,5 puncte procentuale (de la 45,1% la 45,6%). Creșterea cu circa un punct procentual a raportului menționat, existent în 2000 (de la 23,9% la 25% în 2020), conduce la o creștere a decalajului absolut de la 17770 dolari la circa 24275 dolari.

Analizele prezentate sunt suficient de edificatoare pentru **eforturile deosebite** care trebuie făcute de economia românească pentru a reduce decalajele, și așa foarte mari, care ne despart la acest indicator și nu numai de țările europene dezvoltate. Un ritm mediu pe următorii 20 de ani sub **5% conduce la accentuarea decalajelor absolute și frânează apropierea relativă**. Păstrarea decalajului relativ existent conduce la o accentuare periculoasă a nivelului absolut al diferenței.

C. Ipoteze specifice scenariilor

Cele trei scenarii din prezentul studiu au fost construite pornind de la ipotezele de lucru folosite de economiști germani în studiul ***European Union: Eastward Expansion Accelerates Convergence***, elaborată în anul 1997 la cererea Ministerului Economiei din Germania. Au fost avute în vedere și alte

analize și studii prospective elaborate în țara noastră și de către organisme internaționale competente.

Specialiștii germani au adoptat, pentru prognoza creșterii economice a țărilor aflate în tranziție, două ipoteze de lucru esențiale, la care subscriem și noi, referitoare la **ritmul refacerii** și la **impactul integrării în Uniunea Europeană** asupra nivelului produsului intern brut al țărilor central și est-europene aflate în tranziție.

Conform primei ipoteze, după perioada de declin din ultimul deceniu, pentru țările în tranziție urmează o perioadă de refacere, pe baze cu totul noi, vizând atingerea celui mai înalt nivel al macroagregatelor economice din perioada anterioară depresiunii. Această refacere după declin presupune un ritm mai mare al produsului intern brut, chiar și pentru recuperarea în același număr de ani, iar diferența este cu atât mai mare cu cât „căderea” a fost mai puternică¹.

Cea de-a doua ipoteză are în vedere un efect favorabil al integrării în Uniunea Europeană asupra dinamicii produsului intern brut și a altor variabile macroeconomice relevante.

Pornind de la cele de mai sus, cele trei scenarii sunt caracterizate prin:

- scenariul 1 cu refacere economică lentă și fără integrare;
- scenariul 2 cu refacere economică puternică și fără integrare;
- scenariul 3 cu refacere economică puternică și cu integrare.

Cele trei scenarii, combinate cu cele două variante de evoluție a populației totale, menționate la punctul A., în cele din urmă conduc la șase variante prezentate în detaliu în anexele nr. 11-16. Variantele I, II, III corespund scenariilor respective și evoluției populației din varianta „echilibru”. Cele notate IA, IIA, IIIA corespund scenariilor cu varianta de populație „reper”.

3.3. Analiza scenariilor elaborate

Scenariile noastre au adoptat **ipoteza creșterii produsului intern brut** în fiecare an al perioadei analizate cu intensități diferite, întrucât ipoteza scăderii acestuia, chiar în alternanță cu posibile creșteri ulterioare, mai întâi, nu ar fi relevantă pentru obiectivele fundamentale ale reformei și, în al doilea rând, ar fi tributară teoriei potrivit căreia, la început, ar fi necesar să se înregistreze o

¹ Exemplu – dacă în anul 1990 nivelul produsului intern brut a fost de 250 unități monetare și a ajuns în anul 2000 la 125 unități monetare, ritmul mediu anual de scădere a fost de -6,7%. Pentru atingerea nivelului inițial, tot în zece ani, va fi nevoie de un ritm mediu anual de creștere de +7,2%, diferența fiind de 0,5 puncte procentuale;

– dacă scăderea, în aceeași perioadă, a fost de la 250 unități monetare la 100 unități monetare, ritmul mediu anual de scădere este de -8,8%, iar cel de creștere pentru revenire la nivel în zece ani va fi de +9,6%, diferența fiind de 0,8 puncte procentuale.

scădere a produsului intern brut, după care ar urma creșterea, vehiculată cu pretenție de axiomă în cadrul guvernărilor din perioada 1997-2000, care, cum se știe, nu s-a adeverit nici pe departe.

Calculule noastre ipotetice infirmă generalizarea teoriei potrivit căreia re-alizarea de performanță economică ar presupune ca la început să se înregistreze un declin economic, după care în mod automat ar urma o creștere. Simplismul și nocivitatea acestei aserțiuni sunt generate nu numai de verificarea sa cu totul singulară (parțială), dar și de faptul că, în mod voit sau nevoit, elaboratorii unor astfel de teorii ignoră atât întinderea în timp și spațiu a declinului, respectiv a reluării creșterii, cât și eforturile deosebit de mari pe care le presupune relansarea după declin. În plus, am menționa și faptul că se neglijează adevărul verificat de practică, potrivit căruia este cu mult mai ușor să cobori (cazi!) decât să urci (crești!), de unde și propensiunea comportamentală către declin și delăsare, în detrimentul atitudinii proactive, pentru muncă și efort susținut și continuu.

Având în vedere că perioada 2000-2004 este comună tuturor variantelor și că ea constituie ciclul electoral de pornire în demersul nostru prospectiv, aceasta va fi analizată separat.

Tabelul nr. 3

Nivelurile absolute și indicii produsului intern brut în România în perioada 2000-2004

Indicatorul	2000	2001	2002	2003	2004	Dinamica 2004/ 2000 (%)	Ritm mediu 2000- 2004 (%)
Populația totală – mii persoane	22,402	22,351	22,300	22,247	22,190	99.1	-0.24
PIB – variație anuală (%)	1.5	4.5	5.5	6.0	6.5	124.5	5.6
PIB/capita (\$ SUA la ppc)	5,570	5,834	6,169	6,555	7,000	125.7	5.9
PIB/capita – media UE-15 (\$ SUA la ppc)	23,340	23,807	24,283	24,766	25,263	108.2	2.0
România ca % din media UE-15 (%)	23.9	24.5	25.4	26.5	27.7	-	-
Decalaj absolut (\$ SUA la ppc)	17,770	17,973	18,114	18,214	18,265	-	-

Sursa: *Evoluția principalilor indicatori macroeconomici în perioada 1999-2004. Proiect, 15 ianuarie 2001, Ministerul Dezvoltării și Prognozei; calcule proprii pe baza ipotezelor menționate.*

Deși se prognozează o evoluție favorabilă a produsului intern brut, într-un ritm mediu de 5,6% pe perioada 2001-2004, nivelul acestuia, chiar moderat

cum este considerat de unii, necesită eforturi susținute pentru a fi atins. Oricum, el **nu este suficient** pentru atenuarea sensibilă a decalajului absolut care ne desparte de țările Uniunii Europene. Creșterea mărimii relative a produsului intern brut per capita din țara noastră, față de cel mediu din Uniunea Europeană, de la 23,9% în anul 2000 la 27,7% în anul 2004, va fi însoțită de accentuarea decalajului absolut de la 17770 dolari la 18265 dolari, în aceeași perioadă. Dinamica estimată a produsului intern brut conduce la o încetinire a creșterii decalajului, astfel că, la începutul perioadei (2001 față de 2000), această creștere este de 203 dolari, iar la sfârșitul perioadei (2004 față de 2003) este de numai 51 dolari.

Realizarea obiectivelor stabilite pentru ciclul electoral analizat creează o bună bază de pornire în tentativa de reducere – absolută și relativă – a decalajelor față de țările dezvoltate, totul depinzând de menținerea și chiar de creșterea ritmurilor în perioadele următoare.

Pe baza analizelor prezentate anterior (pct. 3.2) și a ipotezelor adoptate, considerăm că pentru înscrierea României pe traiectoria unei dezvoltări durabile, atingerea unui nivel al produsului intern brut per capita care să reprezinte 50% din nivelul mediu al Uniunii Europene la orizontul de prognoză, constituie un obiectiv **ambitios**, dar **posibil** de realizat, pentru că, altfel, se îngreunează și chiar periclitează soarta generațiilor viitoare. Cum atingerea procentajului de 45% din nivelul mediu al Uniunii Europene înseamnă **numai** păstrarea actualului decalaj absolut, presupunem acest nivel aferent laturii cantitative a evoluției viitoare, diferența de 5% (până la atingerea obiectivului de 50%) fiind atribuită laturii calitative.

Efectul de refacere a economiilor în tranziție se caracterizează prin următoarele particularități:

a) ar putea fi cu atât mai dinamic cu cât declinul economic inițial a fost mai mare, ținând seama de nivelul de pornire foarte scăzut;

b) se referă la o perioadă limitată de timp, până când se atinge cel mai înalt nivel al produsului intern brut, realizat înainte de 1990, după care ritmurile **pot** fi în descreștere.

În scenariile elaborate, se admite că la nivelul anului 2004, practic, se va atinge valoarea produsului intern brut din anul 1989, care nu este, însă, cea mai ridicată valoare a indicatorului din perioada ante-tranziție. După anul 2004, scenariile se diferențiază semnificativ prin ritmul refacerii – lentă sau puternică – și prin efectele integrării sau neintegrării în Uniunea Europeană.

Tabelul nr. 4

Scenarii ale evoluției produsului intern brut per capita în România, în perioada 2000-2020, comparativ cu UE-15

	Scenariul 1		Scenariul 2		Scenariul 3	
	Refacere lentă, fără integrare		Refacere puternică, fără integrare		Refacere puternică, cu integrare	
	V1	v1A	v2	v2A	v3	v3A
PIB/capita medie UE-15 (\$ PPC)						
2000				23,340		
2010				28,450		
2020				32,370		
România PIB/capita (\$ PPC)						
* 2000 (\$ PPC)				5,570		
% din media UE-15 (%)				23.9		
decalaj absolut (\$ PPC)				17,770		
* 2004 (\$ PPC)				7,000		
% din media UE-15 (%)				27.7		
decalaj absolut (\$ PPC)				18,265		
* 2008 (\$ PPC)	7,800	8,131	8,544	8,907	8,789	9,163
% din media UE-15 (%)	28.5	29.7	31.2	32.6	32.1	33.5
decalaj absolut (\$ PPC)	19,545	19,215	18,801	18,438	18,556	18,182
* 2010 (\$ PPC)	8,174	8,701	9,396	10,002	9,850	10,485
% din media UE-15 (%)	28.7	30.6	33.0	35.2	34.6	36.9
decalaj absolut (\$ PPC)	20,276	19,749	19,054	18,448	18,600	17,965
* 2012 (\$ PPC)	8,858	9,599	10,576	11,462	11,297	12,243
% din media UE-15 (%)	30.3	32.9	36.2	39.3	38.7	41.9
decalaj absolut (\$ PPC)	20,337	19,595	18,618	17,732	17,897	16,951
* 2016 (\$ PPC)	10,401	11,684	13,025	14,633	14,859	16,693
% din media UE-15 (%)	33.8	38.0	42.4	47.6	48.3	54.3
decalaj absolut (\$ PPC)	20,340	19,057	17,716	16,108	15,882	14,048
* 2020 (\$ PPC)	12,448	14,496	16,270	18,947	19,911	23,187
% din media UE-15 (%)	38.5	44.8	50.3	58.5	61.5	71.6
decalaj absolut (\$ PPC)	19,922	17,874	16,100	13,423	12,459	9,183

Sursa: calcule proprii pe baza ipotezelor adoptate în prezentul studiu.

Astfel, în **scenariul 1**, se presupune că efectul de refacere este slab și că integrarea nu va avea loc în perioada de prognoză. În acest caz, se înregistrează cele mai scăzute ritmuri de creștere ale produsului intern brut – total și per capita – atât pentru fiecare ciclu electoral cât și pe total perioadă. Deși produsul intern brut per capita s-ar situa între 12448-14496 dolari SUA și ar reprezenta 38,5% – 44,8% din nivelul mediu al Uniunii Europene din anul 2020, decalajul absolut ar fi între 17874-19922 dolari SUA.

Scenariul 2 diferă de primul numai prin ritmul refacerii și al dezvoltării ulterioare, integrarea nefiind avută în vedere și în acest caz. Cele două scenarii, din punctul de vedere al integrării, nu sunt, după părerea noastră, lipsite de

temei. În acest scenariu, decalajele absolute se accentuează până în anul 2010, când ajung la 19054 dolari SUA, apoi se reduc și ating nivelul din anul 2000 în anul 2016, pentru ca în anul 2020 produsul intern brut per capita al României să ajungă practic la 50% din media Uniunii Europene (în prima variantă de evoluție a populației), respectiv 58% (în a doua variantă de evoluție a populației).

Evoluția din **scenariul 3** corespunde unor ritmuri rapide ale refacerii economice și are în vedere și efectele favorabile, dinamizatoare pentru creșterea economică în România, ale integrării în Uniunea Europeană. Aceste efecte se fac simțite, mai ales, după anul 2010, când se constată începerea unui proces relativ rapid de reducere a decalajelor absolute, anul 2013 marcând un nivel sub cel din anul 2000. La orizontul de prognoză, produsul intern brut per capita din România ar reprezenta 61,5%-71,6% din nivelul mediu al Uniunii Europene și ar fi de circa 19900 – 23200 dolari SUA.

Având în vedere că într-o serie de alte prognoze se apreciază că, la nivelul anului 2020, produsul intern brut per capita din țările aflate în tranziție va reprezenta 51% (Slovacia) și 77% (Slovenia) din nivelul mediu al Uniunii Europene, apreciem că și acest scenariu merită o aprofundare, în continuare, el beneficiind de un grad suficient de verosimilitate.

Influența efectelor refacerii (E_r) și ale integrării (E_i), considerate drept componente ale efectului total (E_t), reprezentând sporul de produs intern brut per capita (ΔPIBC), se poate determina, folosind datele din scenariile elaborate, utilizând relațiile evidente:

$$E_r = \text{PIBC}_{\text{SC2}} - \text{PIBC}_{\text{SC1}}$$

$$E_i = \text{PIBC}_{\text{SC3}} - \text{PIBC}_{\text{SC2}}$$

$$E_t = \text{PIBC}_{\text{SC3}} - \text{PIBC}_{\text{SC1}}$$

Pentru anii 2010 și 2020, evoluția acestor efecte și contribuția componentelor la efectul total se prezintă astfel:

Tabelul nr. 5

	2010			2020		
	Et	Er	Ei	Et	Er	Ei
Variantele I, II, III						
Dolari SUA PPC	1.676	1.222	454	7.463	3.822	3.641
%	100,0	72,9	27,1	100,0	51,2	48,8
Variantele IA, IIA, IIIA						
Dolari SUA PPC	1.784	1.301	483	8.691	4.451	4.240
%	100,0	72,9	27,1	100,0	51,2	48,8

Sursa: calcule proprii pe baza datelor din tabelul nr. 4.

Apreciem că participarea factorilor refacere, restructurare și integrare la efectul total corespunde ipotezelor avute în vedere la fundamentarea scenariilor, în sensul că, **în prima parte a perioadei, efectul restructurării trebuie să dețină ponderea hotărătoare și că efectele integrării vor fi mai pregnante în a doua**

parte a intervalului de prognoză. Această constatare ar putea fi totuși infirmată de experiența altor țări care, în perioada primilor ani de integrare (Spania, de exemplu), nu au înregistrat performanțe durabile în privința indicatorilor macroeconomici, șocul acomodării cu economiile integrate fiind mai degrabă generator de limitare sau declin economic. În cazul României, considerăm că, prin realizarea celor două etape ale Acordului de Asociere la Uniunea Europeană, prin îndeplinirea prevederilor Parteneriatului de aderare și a Programului Național de Aderare a României la Uniunea Europeană, se devansează îndeplinirea unei mari părți a cerințelor de membru al Uniunii Europene încă înainte ca România să devină membru cu drepturi depline al Uniunii Europene. De aceea, se scontează nu pe efectul de șoc ci pe cel de propulsare a creșterii în anii imediat următori integrării.

3.4. Estimarea resurselor necesare scenariilor analizate

Atingerea nivelurilor produsului intern brut per capita, în cele trei scenarii, presupune ritmuri ale produsului intern brut și eforturi investiționale, materiale și umane deosebite. Pentru indicatorii valorici ai acestor eforturi, calculele s-au efectuat în prețuri comparabile 2000. Apreciem că nu se justifică o prognoză în termeni nominali, fundamentarea până în anul 2020 a deflatorului (produsului intern brut sau pe componente) și a inflației, chiar și în variante de evoluție, fiind o operațiune mai mult decât dificilă, în condițiile actuale ale economiei românești.

A. Ritmurile medii pe patru ani (ciclu electoral) ale produsului intern brut necesar a fi atinse pentru realizarea produsului intern brut per capita corespunzător variantelor și scenariilor respective sunt:

Tabelul nr. 6

Ritmuri medii anuale de creștere a produsului intern brut per capita

Ritm mediu (%) Pe perioada:	Scenariul 1	Scenariul 2	Scenariul 3
2001-2004	5.6		
2004-2008	3.12	5.50	6.25
2008-2012	3.50	5.75	6.75
2001-2010	4.04	5.50	6.00
2012-2016	4.25	5.50	7.25
2016-2020	4.75	5.87	7.75
2010-2020	4.45	5.80	7.45
2001-2020	4.24	5.65	6.72

În cadrul ciclului de patru ani, indicii anuali evoluează conform datelor din anexe și graficului din figura nr 1, în concordanță cu ipotezele menționate la începutul capitolului.

Comparând ritmurile respective cu cele înregistrate într-o serie de țări, care au avut perioade de declin sever, considerăm că aceste ritmuri sunt realizabile, inclusiv cele din scenariul trei. Ritmurile din tabelul nr. 6 sunt inferioare celor ale produsului intern brut per capita din variantele cu populație „reper” și superioare variantelor cu populație „echilibru”.

Pe baza nivelurilor absolute corespunzătoare ritmurilor de mai sus, se pot estima unii indicatori de eficiență cum sunt: **productivitatea muncii, eficiența investițiilor și consumurile intermediare specifice.**

B. Estimarea indicatorilor de ocupare a forței de muncă s-a făcut în următoarea succesiune:

a) pornind de la variantele de populație totală „echilibru” și „reper”, prin simularea ratei de activitate, s-a obținut evoluția populației active;

b) determinarea populației ocupate și a numărului de șomeri s-au efectuat în cadrul unui ciclu iterativ, cu numeroase feed-back-uri: s-a simulat o rată a șomajului „dorită”, s-au calculat numărul de șomeri și populația ocupată și s-a determinat productivitatea muncii, pe baza produsului intern brut (productivitatea socială a muncii), analizându-se contribuția productivității muncii la obținerea produsului intern brut;

c) ipotezele care au stat la baza estimărilor au fost diferite, în funcție de varianta de populație folosită, numai în ce privește rata de activitate. Astfel, pentru varianta „echilibru”, în care populația totală este în creștere după anul 2004, s-a considerat o rată de activitate în ușoară creștere (de la 41,5% în anul 2004 la 42,6% în anul 2020), în timp ce în varianta „reper”, rata de activitate înregistrează o creștere mult mai lentă și este constantă pe perioade de patru ani, ajungând în 2020 la 42%. Datorită faptului că rata șomajului este aceeași în ambele variante de evoluție a populației totale, în ipoteza creșterii acesteia, populația ocupată crește ușor, în timp ce scăderea populației conduce și la reducerea numărului celor ocupați.

În aceste condiții, **ritmul de creștere al productivității sociale a muncii este sub cel al produsului intern brut** – în prima variantă – și superioară acestuia – în cea de a doua variantă. Ritmurile productivității diferă între scenariile datorită diferențelor de dinamică a produsului intern brut.

Parametrii utilizați și rezultatele obținute în domeniul ocupării forței de muncă se prezintă în anexele nr. 11-16.

C. Probleme dificile a ridicat și **estimarea evoluției viitoare a consumurilor intermediare**, datorită irelevanței trendului din perioada de tranziție, lipsei unei concepții clare privind structura de producție pe care dorim să o atingem la orizontul de prognoză și necesității de a considera datele din perioada 2001-2004 ca exogene (sunt datele Ministerului Dezvoltării și Prognozei – MDP – lucrarea menționată anterior).

Tabelul nr. 7

Producția, consumul intermediar (CI) și valoarea adăugată brută (VAB) în perioada 1989-2000, în România

– miliarde lei prețuri curente -

Anul	Producție	Consum intermediar	VAB	Indici anuali:			Pondere CI în producție	CI pentru 1000 lei VAB
				Pro-ducție	Consum intern	VAB		
1989	2,075	1,354	721				65.3	1,878
1990	2,092	1,304	788	85.2	78.6	97.6	62.3	1,654
1991	5,513	3,446	2,066	87.3	86.8	88.2	62.5	1,668
1992	15,501	9,385	5,915	89.8	89.1	91.0	61.3	1,587
1993	43,289	24,710	18,579	103.0	102.9	103.3	57.1	1,330
1994	100,339	54,385	45,955	103.9	103.6	104.3	54.2	1,183
1995	150,115	83,516	66,599	109.1	111.0	106.8	55.6	1,254
1996	240,599	138,745	101,854	107.0	109.4	103.9	57.7	1,362
1997	537,879	305,061	232,818	93.6	94.3	92.7	56.7	1,310
1998	740,457	409,324	331,133	95.2	95.9	94.3	55.3	1,236
1999	1,017,836	550,283	467,554	97.0	97.2	96.9	54.1	1,177
2000	1,540,410	842,024	698,386	102.5	103.4	101.4	54.7	1,206

Sursa: Anuarul statistic al României, 1993, 1995, 1999; MDP; calcule proprii.

Sunt evidente oscilațiile din perioada analizată, chiar dacă tendința ponderii consumurilor intermediare în producție este de scădere. Pentru perioada 2001-2004, Ministerul Dezvoltării și Prognozei estimează o creștere a producției cu un ritm mediu anual de 5,4%, iar pentru valoarea adăugată brută un ritm de 5,6% în medie pe an. În această ipoteză ponderea consumului intermediar în producție se reduce practic nesemnificativ (cu numai 0,7 puncte procentuale).

Având în vedere datele de comparații internaționale, apreciem că ponderea valorii adăugate brute în producție trebuie să crească simțitor, în toate țările aceasta reprezentând peste 50%. Pentru atingerea acestui obiectiv sunt necesare modificări substanțiale în structurile productive ale aparatului de producție (în sensul reducerii costurilor unitare totale).

Totodată, în structura produsului intern brut, ponderea valorii adăugate brute, în perioada prognozată 2001-2004, a fost în scădere, sensul schimbându-

se începând cu anul 2001, creșterea estimată fiind de la 45,34% în anul 2000 la 45,98% în anul 2004.

Estimarea consumurilor intermediare și a producției totale s-a făcut pornind de la prognoza ponderii valorii adăugate brute în produsul intern brut, în urma mai multor iterații. Contribuția valorii adăugate brute la obținerea produsului intern brut va cunoaște, după aprecierea noastră, o tendință mai accentuată de creștere în a doua parte a intervalului de prognoză, astfel ca la nivelul anului 2020 să ajungă la 93% din produsul intern brut și la 50% din producție.

Rezultatele finale ale calculelor noastre privind prognoza consumului intermediar și a valorii adăugate brute se prezintă în anexele nr. 11-16.

D. Cunoșcând rolul deosebit de important al formării brute de capital fix și, în general, **al investițiilor** în procesul complex de creștere economică, am încercat estimarea evoluției pe termen lung a acestui indicator. S-au avut în vedere situația actuală a economiei românești, nevoia acută de investiții pentru restructurarea acesteia și relansarea creșterii, precum și experiența practică a mai multor țări, atât din rândul celor dezvoltate cât și al celor în curs de dezvoltare.

Indicatorii prognozați au vizat volumul investițiilor, eficiența acestora și ponderea formării brute de capital fix în produsul intern brut. Totodată, am avut în vedere rolul investițiilor directe de capital străin, problemele pe care le ridică atragerea lor, în plan legislativ și al utilizării eficiente a acestora, în concordanță cu obiectivele prioritare ale dezvoltării economice a României.

În primii ani ai tranziției la economia de piață, abandonarea teoriei „ratei înalte” a acumulării, a însemnat o cădere dramatică a investițiilor în economie, ceea ce a făcut ca, în termeni reali, formarea brută de capital fix să ajungă în 1991 la 44,0% din nivelul anului 1989. Chiar dacă în anii următori s-a înregistrat o ușoară creștere, conștientizându-se la nivelul factorilor de decizie că nu se poate realiza dezvoltare economică fără investiții, acestea nu au mai atins nivelul antetranziției, ponderea în produsul intern brut menținându-se la un nivel scăzut.

Conform estimărilor Ministerului Dezvoltării și Prognozei, în anul 2000, formarea brută de capital fix a ajuns la 64,7% din nivelul anului 1989 și a reprezentat 18,7% din produsul intern brut.

Pentru perioada 2001-2004 se previzionează o creștere a ponderii formării brute de capital fix în produsul intern brut, ajungându-se către sfârșitul perioadei la 21,5%, cu un ritm mediu anual de 9,8%. Este avută în vedere, așadar, o creștere destul de importantă, formarea brută de capital fix în anul 2004 reprezentând 93,9% din nivelul anului 1989.

Demersul nostru predictiv a avut în vedere ritmurile ridicate care au rezultat pentru produsul intern brut până în anul 2020 și experiențele reușite pe plan mondial în procesul creșterii economice.

Considerăm ca verosimile ipotezele referitoare la o rată medie a investițiilor de 24%-25% din produsul intern brut până în 2020 și la o creștere substanțială a eficienței utilizării acestora.

În concordanță cu cele estimate anterior privind celelalte resurse și rezultatele așteptate, politica investițională va trebui să susțină creșterea mai rapidă a ramurilor și sectoarelor cu pondere ridicată a valorii adăugate brute, cu consum mare de știință și tehnologie (scientointensive), capabile să garanteze competitivitate pe piețele externe, în primul rând, dar și pe piața internă.

Detalii privind valorile finale ale parametrilor asupra cărora ne-am fixat, nivelul formării brute a capitalului fix, ca și o serie de indicatori utilizați în analiza proceselor investiționale se prezintă în anexele nr. 11-16.

Tabelul nr. 8

Volumul necesar prognozat de investiții brute pe cele trei scenarii pentru realizarea creșterii produsului intern brut până în anul 2020

- milioane USD -

	Scenariul cu refacere lentă, fără integrare	Scenariul cu refacerea rapidă, fără integrare	Scenariul cu refacere rapidă și integrare
2000	6.721		
2001-2004	33.956		
2005-2008	42.825	44.908	45.589
2009-2012	49.203	57.119	60.217
2013-2016	59.777	73.861	82.080
2017-2020	74.549	95.937	114.647
Total 2001-2020	260.310	305.781	336.489

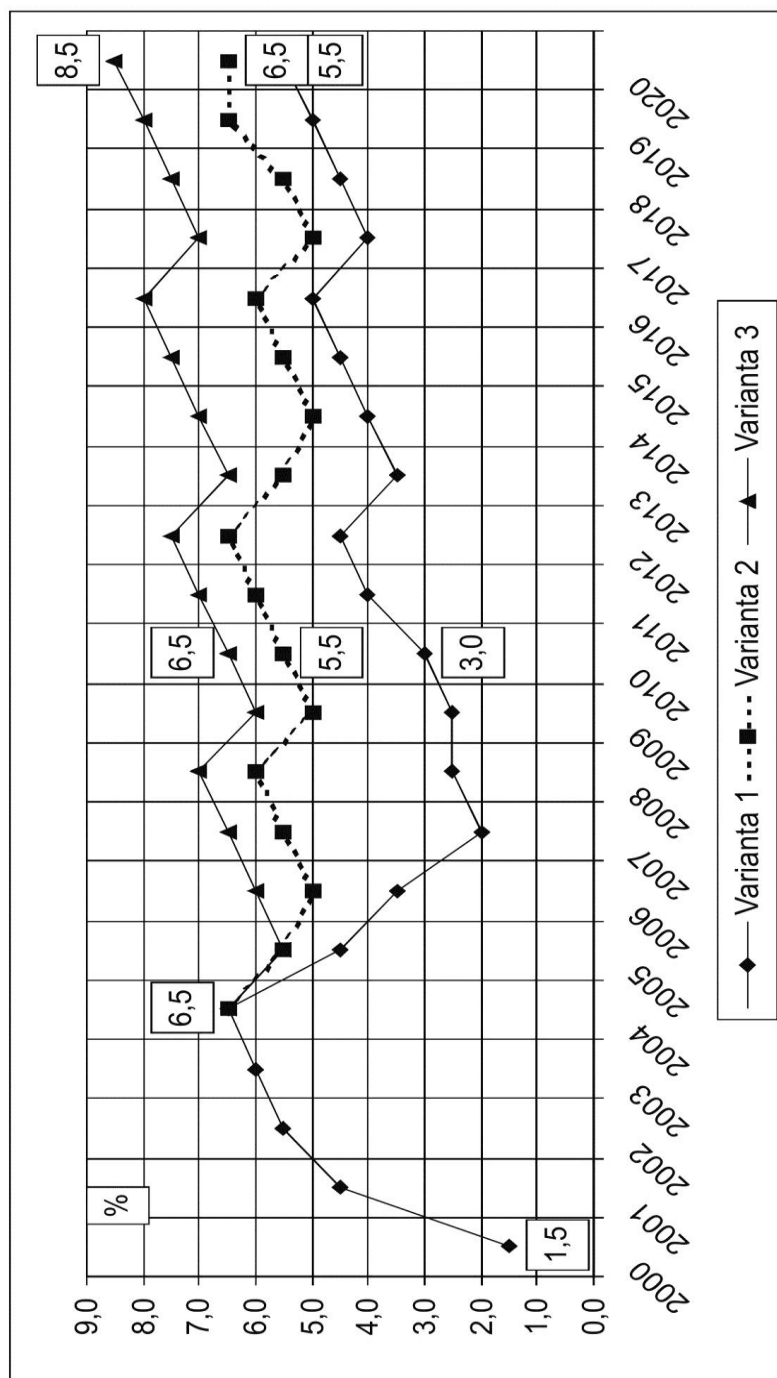
Sursa: calcule proprii.

Este evident că volumul investițiilor depinde de ritmul de creștere al produsului intern brut. Totodată, indicatorul estimat oferă o bază pentru determinarea necesarului de investiții străine de capital, care, în prezent, dețin o pondere modestă în totalul investițiilor.

Alocarea investițiilor din cele trei scenarii pe o structură sectorială diferită poate conduce la eficiențe diferite, ceea ce, în final, se repercutează asupra nivelului și dinamicii produsului intern brut. Oricum, credem că, indiferent de scenariu, investițiile în tehnologia informației și în comunicații, precum și cele în cercetare-dezvoltare, trebuie să crească, implicând în mod nemijlocit caracterul operațional al instituțiilor pieței cu capacitatea de generare a externalităților pozitive în sectorul de stat.

Figura nr. 1

RITMUL ANUAL AL PRODUSULUI INTERN BRUT



În loc de concluzii

Scenariile prezentate în lucrare scot în evidență, așa cum am mai arătat, decalajele semnificative care ne despart de țările dezvoltate, precum și rămânerea României în urma multor țări aflate în tranziție. Totodată, sunt evidente eforturile care trebuie făcute de către țara noastră pentru înscrierea pe traiectoria dezvoltării durabile și reducerea distanței față de țările menționate.

Din analiza celor 10 ani de tranziție, considerăm că se desprind și câteva învățăminte care pot servi ca repere pentru abordarea realistă a căilor și rezervelor de ieșire din criza economică pe care o traversează România și pentru înscrierea sa pe trenduri favorabile, prefigurate în scenariile din lucrare.

O primă constatare se referă la falsitatea și totodată periculozitatea teoriei potrivit căreia „la început trebuie să ne meargă *prost* ca apoi, nu se știe când și cum (?!), să ne meargă bine”. S-a subliniat și demonstrat în lucrare că este foarte ușor „să cazi” și foarte greu „să te ridici”. Legat de aceasta, subliniem că restructurarea nu înseamnă numai lichidări și falimente, fără să crezi întâi premise și condiții pentru dezvoltarea sectorului privat și a mediului de afaceri.

Din analizele efectuate rezultă că exagerarea rolului și aspectelor politicilor macroeconomice, monetariste, ale economiei nominale, în detrimentul microeconomicului și al economiei reale, conduce la ignorarea neajunsurilor și imperfecțiunilor pieței, de altfel nenumărate și în profunzime cercetate de orice manual de economie. Activitatea de planificare indicativă și guvernare corporativă constituie o altă cerință a reformei și tranziției, față de care o bună perioadă de timp în România s-a manifestat dacă nu o respingere categorică cel puțin o reținere escamotată.

Indiferent de opțiunea pe care factorul de decizie politică o va face pentru una sau alta dintre variantele dezvoltării durabile în România, apare cu toată claritatea necesitatea unei strategii clare, unitare, bazată pe programe ferme, care să prevadă spre ce tip de economie ne îndreptăm (care este structura de ramură dorită), ce surse sunt necesare, ce costuri sociale, ce beneficii și cum se repartizează ele și care să orienteze activitatea agenților economici în direcția realizării obiectivelor majore stabilite.

Frecvențele modificări legislative și practicarea unui sistem fiscal, de taxe și penalități, decapitalizator, împovărător și inhibant, au condus la falimentarea multor agenți economici autohtoni și au frânat atragerea de capital străin, în special a investitorilor strategici.

Lipsa unor programe ferme și a unor opțiuni investiționale post-privatizare a condus la crearea unei situații deosebit de grave în agricultură, sector de bază, cu resurse și posibilități de integrare rapidă în circuitul mondial de produse specifice, capabil să satisfacă piața internă și să garanteze securitatea alimentară.

Ingerința politicului (extraeconomicului), dincolo de limitele rațional acceptabile, în deciziile economice, a avut ca rezultat pierderi, costuri ridicate, promovarea incompetenței și extinderea corupției, îndeosebi în procese de amploare cum este marea privatizare.

Alegerea priorităților, secvențialitatea obiectivelor și măsurilor de reformă, rămân probleme manageriale de bază pentru realizarea proiectelor de creștere, prefigurate pe termen lung în scenariile care sunt favorabile dezvoltării viitoare a României.

Constituie atributul fundamental și responsabilitatea primordială ale factorilor de decizie macro și microsocietăți să dezagrege sensul scenariilor noastre într-un sistem consistent, coerent și compatibil de subscenarii, astfel încât să fie asigurată continuitatea creșterii durabile în România indiferent de ciclul politic și electoral.

Șansele înscrierii României pe traiectoria dezvoltării umane durabile rezidă pe o serie de avantaje potențial competitive pe care le poate valoriza țara noastră și anume: un potențial al capitalului natural și uman considerabil; practicarea pe scară largă a unei agriculturi ecologice; posibilitatea de a „arde etape” parcurse de unele țări dezvoltate care în prezent sunt depășite din punctul de vedere al parcursului economic, tehnologic și social.

BIBLIOGRAFIE

1. Marin COMȘA – Evoluții sectoriale și dezechilibre structurale, în: Opinia națională, nr. 276/13 martie 2000.
2. Emilian DOBRESCU – Macromodels for the Romanian Transition Economy, Editura Expert, București, 1996.
3. Niță DOBROTĂ – Economie politică, Editura Economică, București, 1997.
4. Dorin JULA (coord.) – Economia dezvoltării, Editura Viitorul Românesc, București, 1999.
5. Aureliu LECA, Emil STATIE – Dezvoltarea durabilă. Aspecte conceptuale și elemente de strategie, în: ENERG, nr. 15, Editura Tehnică, București 1997.
6. Mircea MALIȚA, Călin GEORGESCU (coord.) – România 2020, Academia Română, Editura Compress, București, 1998.
7. Tudorel POSTOLACHE (coord.) – Economia României. Secolul XX, INCE, Editura Academiei Române, București, 1991.
8. Gheorghe ZAMAN – Bilanțul economiei de tranziție în România în perioada 1990-1999. Evaluări și perspective pe termen scurt, mediu și lung, în: Revista română de economie, anul X, volumul 10, nr. 1/2000, CIDE, București.
9. *** Evoluția principalilor indicatori macroeconomici în perioada 1999-2004, Proiect, Ministerul Dezvoltării și Prognozei, 15 ianuarie 2001.
10. *** Strategia națională pentru dezvoltare durabilă, București, 2000.
11. *** Strategia națională de dezvoltare economică a României pe termen mediu, București, martie 2000.
12. *** IMF – Country Report, no. 01/16/ January 2001, Washington, D.C.
13. *** „Human Development Report 1998” UNDP, New York, Oxford University Press, Human Development Indicators, 1998, p. 119-124.

PRODUSUL INTERN BRUT
prețuri curente

- mld lei -

ANEXE

Ani	Produsul intern brut	Din care:									
		Industria	Con-strucții	Agricul-tură	Transp. și telecom.	Comerț	Tranzacții imobiliare	Servicii financiare	Adminis-trație*)	P I S B	Alte ele-mente **)
1989	800,0	369,3	43,9	115,2	53,8	46,0	36,0	16,7	51,8	-11,6	78,9
1990	857,9	347,6	46,0	187,1	49,4	53,2	37,9	23,2	63,6	-19,9	69,7
1991	2203,9	834,6	96,1	415,9	147,1	296,5	85,9	57,9	179,3	-47,2	137,8
1992	6029,2	2311,0	290,1	1147,9	514,3	859,5	260,8	322,2	490,4	-281,0	114,0
1993	20035,7	6781,4	1040,0	4205,8	2014,6	2057,7	839,5	1014,5	1473,6	-847,9	1456,5
1994	49773,2	18018,3	3251,3	9897,6	4354,0	4075,8	2158,0	2375,7	3814,7	-1990,7	3818,6
1995	72135,5	23711,3	4755,1	14269,2	5576,6	7570,2	3452,6	3588,1	5850,3	-2175,0	5536,9
1996	108919,6	36181,5	7067,5	20949,1	9804,7	12722,3	5871,1	3243,1	8237,6	-2222,7	7065,0
1997	252925,7	78093,8	13230,0	45532,8	22665,3	28767,5	25860,1	4298,7	15625,4	-1256,0	20108,1
1998	368260,7	101165,8	19611,9	53681,9	32126,4	50610,0	43406,4	5656,9	26440,7	-1567,4	37128,2
1999	521735,5	144955,3	25189,2	72594,8	41635,3	73221,4	70593,5	7354,0	34047,6	-2037,6	54182,0
2000	778565,0	236815,8	37746,8	87329,4	61357,6	109563,3	111605,5	10187,0	46402,8	-2622,9	80179,8

STRUCTURA PRODUSULUI INTERN BRUT

- la prețuri curente -

- % -

Ani	Produsul intern brut	Din care:									
		Industria	Construcții	Agricultură	Transp. și telecom.	Comerț	Tranzacții imobiliare	Servicii financiare	Administrație*)	P I S B	Alte elemente **)
1989	100,0	46,2	5,5	14,4	6,7	5,8	4,5	2,1	6,5	-1,5	9,9
1990	100,0	40,5	5,4	21,8	5,8	6,2	4,4	2,7	7,4	-2,3	8,1
1991	100,0	37,9	4,4	18,9	6,7	13,5	3,9	2,6	8,1	-2,1	6,3
1992	100,0	38,3	4,8	19,0	8,5	14,3	4,3	5,3	8,1	-4,7	1,9
1993	100,0	33,8	5,2	21,0	10,1	10,3	4,2	5,1	7,4	-4,2	7,3
1994	100,0	36,2	6,5	19,9	8,7	8,2	4,3	4,8	7,7	-4,0	7,7
1995	100,0	32,9	6,6	19,8	7,7	10,5	4,8	5,0	8,1	-3,0	7,7
1996	100,0	33,2	6,5	19,2	9,0	11,7	5,4	3,0	7,6	-2,0	6,5
1997	100,0	30,9	5,2	18,0	9,0	11,4	10,2	1,7	6,2	-0,5	8,0
1998	100,0	27,5	5,3	14,6	8,7	13,7	11,8	1,5	7,2	-0,4	10,1
1999	100,0	27,8	4,8	13,9	8,0	14,0	13,5	1,4	6,5	-0,4	10,4
2000	100,0	30,4	4,8	11,2	7,9	14,1	14,3	1,3	6,0	-0,3	10,3

*) inclusiv învățământ și sănătate; **) impozite, subvenții și taxe vamale.

Sursa: **Raportul anual al Băncii Naționale a României**, 1991-1995, 1999; pentru anii 1998-2000 estimări MDP și NSSE.

VARIAȚIILE ANUALE ALE PRODUSULUI INTERN BRUT

- %

Ani	Produsul intern brut	Din care:										P I S B	Alte elemente **)
		Industria	Con-structiile	Agricul-tura	Transp. si telecom.	Comerț	Tranzacții imobiliare	Servicii financiare	Adminis-trație*)				
1989	-5,8	-8,4	-19,9	-6,8	-3,8	-7,6	-1,7	-50,9	3,7	-39,1	15,5		
1990	-5,6	-16,7	1,1	37,3	-21,4	9,3	8,5	17,3	14,0	28,8	-34,7		
1991	-12,9	-12,8	-19,4	-12,3	-8,8	-25,6	3,4	-0,3	-8,0	-5,7	-26,0		
1992	-8,8	-13,7	-5,6	-12,9	-4,0	-9,1	7,4	39,7	10,8	50,8	-5,7		
1993	1,5	1,0	24,7	13,6	2,8	-9,1	0,6	0,5	1,9	0,5	-89,8		
1994	3,9	3,4	27,4	2,9	0,8	-0,9	5,4	1,7	9,7	1,7	-0,2		
1995	7,1	5,6	6,7	4,6	1,7	21,8	7,1	1,4	4,4	-2,9	11,6		
1996	3,9	6,9	0,8	-4,2	6,4	12,5	12,5	-14,2	-7,1	-5,3	4,4		
1997	-6,1	-8,0	-19,3	-1,3	-9,5	-10,8	-6,9	-22,6	-10,2	-53,7	11,3		
1998	-5,4	-3,3	-1,6	-10,1	-12,3	0,3	-6,9	-17,9	-0,8	-12,9	-2,4		
1999	-3,2	-3,1	-9,6	4,7	-12,8	-0,7	-0,1	-10,7	-11,2	-10,1	-3,9		
2000	1,5	8,7	3,9	-17,1	2,2	2,4	2,6	2,2	0,9	-5,0	2,3		

Anexa nr. 2B

PRODUSUL INTERN BRUT
prețurile anului 2000

- mld lei -

Ani	Produsul intern brut	Din care:										Alte elemente **)
		Industria	Construcții	Agricultură	Transp. și telecom.	Comerț	Tranzacții imobiliare	Servicii financiare	Administrație*)	P I S B		
1989	1013736,7	341969,4	38504,2	92300,3	112421,1	131994,5	81609,0	12090,9	46144,8	-4424,0	166271,7	
1990	956967,4	284860,5	38927,8	126728,3	88363,0	144270,0	88545,8	14182,6	52605,0	-5698,1	126313,2	
1991	833518,6	248398,4	31375,8	111140,8	80587,1	107336,9	91556,4	14140,1	48396,6	-5373,3	107508,2	
1992	760169,0	214367,8	29618,7	96803,6	77363,6	97569,2	98331,5	19753,7	53623,5	-8102,9	79555,2	
1993	771571,5	216511,5	36934,6	109968,9	79529,8	88690,4	98921,5	19852,4	54642,3	-8143,5	64569,2	
1994	801662,8	223872,9	47054,7	113158,0	80166,0	87892,2	104263,3	20189,9	59942,6	-8281,9	64440,1	
1995	858580,9	236409,7	50207,3	118363,3	81528,8	107052,7	111666,0	20472,6	62580,1	-8041,7	71915,2	
1996	892065,5	252722,0	50609,0	113392,0	86746,7	120434,3	125624,2	17565,5	58136,9	-7615,5	75079,4	
1997	837649,5	232504,2	40841,4	111917,9	78505,7	107427,4	116956,2	13595,7	52207,0	-3526,0	83563,4	
1998	792416,4	224831,6	40188,0	100614,2	68849,5	107749,7	108886,2	11162,0	51789,3	-3071,1	81557,9	
1999	767059,1	217861,8	36329,9	105343,1	60036,8	106995,4	108777,3	9967,7	45988,9	-2760,9	78377,1	
2000	778565,0	236815,8	37746,8	87329,4	61357,6	109563,3	111605,5	10187,0	46402,8	-2622,9	80179,8	

*) inclusiv învățământ și sănătate; **) impozite, subvenții și taxe vamale.

Sursa: Raportul anual al Băncii Naționale a României, 1991-1995, 1999; pentru anii 1998- 2000 estimări MDP și NSSE; calcule proprii.

DINAMICA PRODUSULUI INTERN BRUT

- % -

- 1989=100,0 -

Ani	Produsul intern brut	Din care:								P S B	Alte elemente **)
		Industria	Construcții	Agricultură	Transp. și telecom.	Comerț	Tranzacții imobiliare	Servicii financiare	Administrație*)		
1989	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1990	94,4	83,3	101,1	137,3	78,6	109,3	108,5	117,3	114,0	128,8	65,3
1991	82,2	72,6	81,5	120,4	71,7	81,3	112,2	116,9	104,9	121,5	48,3
1992	75,0	62,7	76,9	104,9	68,8	73,9	120,5	163,4	116,2	183,2	45,6
1993	76,1	63,3	95,9	119,1	70,7	67,2	121,2	164,2	118,4	184,1	4,6
1994	79,1	65,5	122,2	122,6	71,3	66,6	127,8	167,0	129,9	187,2	4,6
1995	84,7	69,1	130,4	128,2	72,5	81,1	136,8	169,3	135,6	181,8	5,2
1996	88,0	73,9	131,4	122,9	77,2	91,2	153,9	145,3	126,0	172,1	5,4
1997	82,6	68,0	106,1	121,3	69,8	81,4	143,3	112,4	113,1	79,7	6,0
1998	78,2	65,7	104,4	109,0	61,2	81,6	133,4	92,3	112,2	69,4	5,9
1999	75,7	63,7	94,4	114,1	53,4	81,1	133,3	82,4	99,7	62,4	5,6
2000	76,8	69,3	98,0	94,6	54,6	83,0	136,8	84,3	100,6	59,3	5,8

Anexa nr. 3B

STRUCTURA PRODUSULUI INTERN BRUT
- la prețuri comparabile -

- % -

Ani	Produsul intern brut	Din care:									
		Industria	Construcții	Agricultură	Transp. și telecom.	Comerț	Tranzacții imobiliare	Servicii financiare	Administrație ^{*)}	P I S B	Alte elemente ^{**)}
1989	100,0	33,7	3,8	9,1	11,1	13,0	8,1	1,2	4,6	-0,4	16,4
1990	100,0	29,8	4,1	13,2	9,2	15,1	9,3	1,5	5,5	-0,6	13,2
1991	100,0	29,8	3,8	13,3	9,7	12,9	11,0	1,7	5,8	-0,6	12,9
1992	100,0	28,2	3,9	12,7	10,2	12,8	12,9	2,6	7,1	-1,1	10,5
1993	100,0	28,1	4,8	14,3	10,3	11,5	12,8	2,6	7,1	-1,1	8,4
1994	100,0	27,9	5,9	14,1	10,0	11,0	13,0	2,5	7,5	-1,0	8,0
1995	100,0	27,5	5,8	13,8	9,5	12,5	13,0	2,4	7,3	-0,9	8,4
1996	100,0	28,3	5,7	12,7	9,7	13,5	14,1	2,0	6,5	-0,9	8,4
1997	100,0	27,8	4,9	13,4	9,4	12,8	14,0	1,6	6,2	-0,4	10,0
1998	100,0	28,4	5,1	12,7	8,7	13,6	13,7	1,4	6,5	-0,4	10,3
1999	100,0	28,4	4,7	13,7	7,8	13,9	14,2	1,3	6,0	-0,4	10,2
2000	100,0	30,4	4,8	11,2	7,9	14,1	14,3	1,3	6,0	-0,3	10,3

*) inclusiv învățământ și sănătate; **) impozite, subvenții și taxe vamale.

Sursa: calcule proprii pe baza tabelor anterioare.

UTILIZĂRILE PRODUSULUI INTERN BRUT
prețuri curente

- mld. lei -

Ani	Produsul intern brut	Formarea bruta de cap. fix	Variația stocurilor	Consum final total	Din care :			Exportul net (exp.-imp.)
					Consumul populației	Cons. adm. publice	Cons. adm. private	
1989	800,0	238,9	-24,6	563,9	463,4	93,2	7,3	21,8
1990	857,9	169,8	89,7	679,5	557,7	114,3	7,5	-81,1
1991	2203,9	317,0	301,1	1672,5	1323,7	333,9	14,9	-86,7
1992	6029,2	1156,9	736,7	4642,5	3750,8	861,1	30,6	-506,9
1993	20035,7	3583,7	2212,2	15235,8	12670,3	2473,2	92,3	-996,0
1994	49773,2	10095,7	2252,6	38452,4	31442,0	6851,8	158,6	-1027,5
1995	72135,5	15424,9	2085,1	58662,4	48545,1	9877,0	240,3	-4036,9
1996	108919,6	24998,5	3161,4	89939,4	75288,8	14273,9	376,7	-9179,7
1997	252925,7	53540,1	-1368,7	218619,8	186238,2	24291,9	1381,8	-17865,5
1998	368260,7	71350,2	7604,1	319310,2	266009,9	49786,7	1863,1	-30003,8
1999	521735,5	96308,9	7569,1	439721,4	363285,2	76436,2		-21863,9
2000	778565,0	145790,7	11792,9	654342,8	529162,3	125180,5		-33361,4

Anexa nr. 4B

STRUCTURA PE UTILIZĂRI A PRODUSULUI INTERN BRUT

Ani	Produsul intern brut	Formarea brută de cap. fix	Variația stocurilor	Consum final total	Din care:			Exportul net (exp.-imp.)
					Consumul populației	Cons. adm. publice	Cons. adm. private	
1989	100,0	29,9	-3,1	70,5	57,9	11,7	0,9	2,7
1990	100,0	19,8	10,5	79,2	65,0	13,3	0,9	-9,5
1991	100,0	14,4	13,7	75,9	60,1	15,2	0,7	-3,9
1992	100,0	19,2	12,2	77,0	62,2	14,3	0,5	-8,4
1993	100,0	17,9	11,0	76,0	63,2	12,3	0,5	-5,0
1994	100,0	20,3	4,5	77,3	63,2	13,8	0,3	-2,1
1995	100,0	21,4	2,9	81,3	67,3	13,7	0,3	-5,6
1996	100,0	23,0	2,9	82,6	69,1	13,1	0,3	-8,4
1997	100,0	21,2	-0,5	86,4	73,6	9,6	0,5	-7,1
1998	100,0	19,4	2,1	86,7	72,2	13,5	0,5	-8,1
1999	100,0	18,5	1,5	84,3	69,6	14,7		-4,2
2000	100,0	18,7	1,5	84,0	68,0	16,1		-4,3

Sursa: Raportul anual al Băncii Naționale a României, 1991-1995, 1999; pentru anii 1998-2000 estimări MDP și INSSE.

VARIAȚIILE ANUALE ALE UTILIZĂRILOR
PRODUSULUI INTERN BRUT

- % -

Ani	Produsul intern brut	Formarea bruta de cap. fix	Variația stocurilor	Consum final total	Din care			Exportul net (exp.-imp.)
					Consumul populației	Cons. adm. publice	Cons. adm. private	
1989	-5,8	-1,6		1,4	0,6	6,0		-36,8
1990	-5,6	-35,6		8,9	8,1	14,1	-3,4	
1991	-12,9	-31,6	-19,9	-11,8	-16,2	10,6	-25,1	-50,3
1992	-8,8	11,0	-36,6	-5,6	-7,5	2,2	-6,4	28,2
1993	1,5	8,3	-20,7	1,2	0,9	2,7	5,0	-17,9
1994	3,9	20,7	-56,6	3,8	2,6	11,0	-29,9	-72,3
1995	7,1	6,9	-53,7	10,8	13,0	1,0	3,0	8,2
1996	3,9	5,7	-21,1	7,0	8,0	1,5	20,3	41,6
1997	-6,1	1,7		-4,2	-3,7	-8,4	10,0	-4,7
1998	-5,4	-5,1		-4,1	-4,7	-0,4		49,3
1999	-3,2	-10,8	-45,4	-4,5	-4,9	-2,4		-45,4
2000	1,5	4,0	10,0	1,0	-0,3	7,0		10,4

Anexa nr. 5B

UTILIZĂRILE PRODUSULUI INTERN BRUT
prețuri constante 2000

- mld. lei -

Ani	Produsul intern brut	Formarea bruta de cap. fix	Variația stocurilor	Consum final total	Din care			Exportul net (exp.-imp.)
					Consumul populației	Cons. adm. publice	Cons. adm. private	
1989	1013736,7	225471,2		653923,0	574436,3	87171,8		
1990	956967,4	145203,5		712122,1	620965,6	99463,0		
1991	833518,6	99319,2		628091,7	520369,2	110006,0		
1992	760169,0	110244,3		592918,6	481341,5	112426,2		
1993	771571,5	119394,5		600033,6	485673,6	115461,7		
1994	801662,8	144109,2		622834,9	498301,1	128162,5		
1995	858580,9	154052,8		690101,1	563080,2	129444,1		
1996	892065,5	162833,8		738408,1	608126,6	131385,8		
1997	837649,5	165601,9		707395,0	585626,0	120349,3		
1998	792416,4	157156,2		678391,8	558101,5	119868,0		
1999	767059,1	140183,4		647864,2	530754,6	116991,1		
2000	778565,0	145790,7	11792,9	654342,8	529162,3	125180,5		-33361,4

Sursa: Raportul anual al Băncii Naționale a României, 1991-1995, 1999, pentru anii 1998- 2000 estimări MDP și INSSE.

Calcule proprii.

DINAMICA UTILIZĂRILOR PRODUSULUI INTERN BRUT

- 1989=100.0 -

Ani	Produsul intern brut	Formarea brută de cap. fix	Variația stocurilor	Consum final total	Din care			Exportul net (exp.-imp.)
					Consumul populației	Cons. adm. publice	Cons. adm. private	
1989	100,0	100,0		100,0	100,0	100,0	100,0	
1990	94,4	64,4		108,9	108,1	114,1	96,6	
1991	82,2	44,0		96,0	90,6	126,2	72,4	
1992	75,0	48,9		90,7	83,8	129,0	67,7	
1993	76,1	53,0		91,8	84,5	132,5	71,1	
1994	79,1	63,9		95,2	86,7	147,0	49,8	
1995	84,7	68,3		105,5	98,0	148,5	51,3	
1996	88,0	72,2		112,9	105,9	150,7	61,8	
1997	82,6	73,4		108,2	101,9	138,1	67,9	
1998	78,2	69,7		103,7	97,2	137,5	67,9	
1999	75,7	62,2		99,1	92,4	134,2	67,9	
2000	76,8	64,7		100,1	92,1	143,6	67,9	

INDICATORI DE ANALIZĂ

Ani	Multiplicator DPIB/DFECF	Accelerator FBCF/DPIB	Eficiența DPIB/FBCF _{t,t-1}	Eficiența investițiilor rPIB/%FBCF	Investiția specifică %FBCF/rPIB
1989				-0,194	-5,149
1990	0,707	-2,558	-0,153	-0,283	-3,534
1991	2,690	-0,805	-0,505	-0,897	-1,115
1992	-6,714	-1,503	-0,350	-0,459	-2,180
1993	1,246	10,471	0,050	0,084	11,924
1994	1,218	4,789	0,114	0,192	5,201
1995	5,724	2,707	0,191	0,332	3,012
1996	3,813	4,863	0,106	0,170	5,885
1997	-19,658	-3,043	-0,166	-0,288	-3,470
1998	5,356	-3,474	-0,140	-0,279	-3,588
1999	1,494	-5,528	-0,085	-0,173	-5,769
2000	2,052	12,671	0,040	0,080	12,484

PRINCIPALII INDICATORI AI ȚĂRILOR AFLATE ÎN TRANZIȚIE

Populația totală (mil. pers.)	Ani	Bulgaria	Cehia	Croația	Polonia	România	Fed. Rusă	Slovacia	Slovenia	Ungaria
Variația anuală a produsului intern brut (%)	1999	8,3	10,3	4,5	38,7	22,5	146,5	5,4	2,0	10,0
	1990	-9,1	-1,2	-6,9	-11,6	-5,6	-2,0	-2,5	-4,7	-3,5
	1991	-11,7	-14,2	-20,0	-7,6	-12,9	-13,0	-14,5	-8,1	-11,9
	1992	-7,3	-6,4	-11,0	2,6	-8,8	-14,5	-7,0	-5,4	-3,0
	1993	-1,5	0,6	-8,0	3,8	1,5	-8,7	-3,7	2,8	-0,6
	1994	1,8	2,7	5,9	5,2	3,9	-12,6	4,9	5,3	2,9
	1995	2,9	6,4	6,8	7,0	7,1	-4,1	6,8	4,1	1,5
	1996	-10,1	4,8	6,0	6,0	3,9	-3,4	6,6	3,5	1,3
	1997	-7,0	-1,0	6,5	6,8	-6,9	0,9	6,5	4,6	4,6
	1998	3,5	-2,2	2,5	4,8	-5,4	-4,9	4,4	3,9	4,9
	1999	2,4	-0,2	-0,3	4,1	-3,2	3,2	1,9	4,9	4,5
	1999/1999	68,0	88,3	79,6	120,9	75,0	53,4	101,0	110,2	99,4
	1990	-12,6	-3,6	-11,0	-24,2	-23,7	-0,1	-4,0	-10,5	-9,2
	1991	-23,3	-21,6	-29,0	-11,9	-22,8	-8,0	-17,8	-12,4	-18,3
	1992	-22,2	-7,9	-15,0	3,9	-21,9	-18,2	-13,9	-13,1	-9,8
	1993	-10,0	-5,3	-6,0	6,3	1,3	-14,2	-13,5	-2,8	4,0
	1994	8,5	2,1	-2,6	12,1	3,3	-20,9	6,4	6,4	9,6
	1995	4,6	8,7	0,3	9,6	9,4	-3,3	8,3	2,0	4,6
	1996	-3,3	2,0	3,1	8,3	6,3	-4,0	2,5	1,0	3,4
1997	-7,0	4,5	6,8	11,5	-7,2	2,0	2,7	1,0	11,1	
1998	-9,4	1,6	3,7	3,5	-17,0	-5,2	4,6	3,7	12,5	
1999	-10,5	-3,1	-1,4	4,4	-8,0	8,1	4,2	-0,5	10,4	
1999/1999	38,8	76,8	55,5	118,2	39,7	49,5	77,7	75,6	113,8	
Rata șomajului(%)	1990	1,5	0,8	9,3	6,3	-	0,0	1,6	4,7	1,9
	1991	11,1	4,1	14,9	11,8	3,0	0,1	11,8	10,1	7,5
	1992	15,3	2,6	15,2	13,6	8,2	4,8	10,4	13,4	12,7

Populația totală (mil. pers.)	Ani	Bulgaria	Cehia	Croația	Polonia	România	Fed. Rusă	Slovacia	Slovenia	Ungaria
	1993	16,4	3,5	16,9	16,4	10,4	5,7	14,4	15,4	12,6
	1994	12,8	3,2	17,3	16,0	10,9	7,5	14,8	14,2	10,9
	1995	11,1	2,9	17,6	14,9	9,5	8,8	13,1	14,5	10,9
	1996	12,5	3,5	15,9	13,2	6,6	9,9	12,8	14,4	10,7
	1997	13,7	5,2	17,6	10,3	8,9	11,2	12,5	14,8	10,4
	1998	12,2	7,5	18,6	10,4	10,3	13,3	15,6	14,6	9,1
	1999	16,0	9,4	20,8	13,0	11,5	12,3	19,2	13,0	9,6
	1990	23,8	9,7	609,5	585,8	5,1	5,6	10,4	550,0	28,9
	1991	338,6	56,7	123,0	70,3	170,2	160,4	61,2	117,7	35,0
	1992	91,3	11,1	665,5	43,0	210,4	1534,7	10,0	207,3	22,0
Rata inflației (%) medie anuală	1993	69,4	20,8	1517,5	35,3	256,1	874,5	23,2	32,9	22,5
	1994	96,0	10,0	97,6	32,2	136,7	307,3	13,4	21,0	18,8
	1995	62,1	9,1	2,0	27,8	32,3	197,5	9,9	13,5	28,2
	1996	123,0	8,8	3,5	19,9	38,8	47,8	5,8	9,9	23,6
	1997	1082,9	8,5	3,6	14,9	154,8	14,7	6,1	8,4	18,3
	1998	22,3	10,7	5,7	11,8	59,1	27,7	6,7	8,0	14,3
	1999	0,3	2,1	4,2	7,3	45,8	85,7	10,6	6,1	10
	1990				89	18				311
	1991	55,9			298,0	37,0				1459,0
	1992	41,5	982,9	-1,0	665,0	73,0			112,9	1471,0
Investițiile străine nete (mil. USD)	1993	55,4	563,3	77,8	1697,0	87,0		138,0	111,3	2328,0
	1994	105,4	748,9	106,3	1846,0	341,0	537,0	189,0	131,0	1097,0
	1995	98,4	2525,6	95,7	1134,0	417,0	1659,0	172,0	170,5	4410,0
	1996	134,4	1275,5	509,1	2741,0	263,0	1708,0	233,0	177,7	2279,0
	1997	503,1	1275,2	323,7	3041,0	1224,0	3639,0	69,9	295,3	1741,0
	1998	537,2	2641,1	800,6	4966,0	2040,0	1739,0	373,5	154,4	1555,0
	1999	765,5	4911,5	1304,4	6348,0	1007,0	2300,0	701,4	39,6	1696,0
	Suma 1990-1999	2296,8	14924	3216,6	22825	5507,0	11582	1876,8	1192,7	18347
	Inv.str./locuitor	276,7	1448,9	714,8	589,8	244,8	79,1	347,6	596,4	1834,7

Populația totală (mil. pers.)	Ani	Bulgaria	Cehia	Croația	Polonia	România	Fed. Rusă	Slovacia	Slovenia	Ungaria
Datoria externă (mil. USD)	1990	10890,0	4400,0		48900,0	230,0	61100,0	2004,0	1900,0	21270,0
	1991	12301,1		2978,0	48300,0	1143,0	67000,0	2700,0	2470,0	22658,0
	1992	13857,7	7100,0	2736,0	48200,0	2479,0	78200,0	2800,0	1741,0	21438,0
	1993	13889,4	8500,0	2431,0	48700,0	3357,0	83700,0	3600,0	1873,0	24560,0
	1994	11411,4	10700,0	2771,0	42174,0	4596,8	93600,0	4300,0	2258,0	28521,0
	1995	10229,2	17190,3	3809,1	43886,0	5482,1	103800,0	5800,0	2970,0	31655,0
	1996	9595,6	21180,5	5307,6	40661,0	7208,9	108000,0	7800,0	4010,0	27956,0
	1997	9756,5	21615,5	7451,6	38495,7	8584,3	132700,0	9900,0	4176,0	24395,0
	1998	10071,7	24348,4	9588,2	42687,2	9308,1	140800,0	11900,0	4959,0	27280,0
	1999	9984,4	22863,4	9929,9	44000,0	8435,5	153900,0	10518,0	5491,0	29279,0
Dat. ext./pers.	(\$/pers)	1203	2220	2207	1137	375	1051	1948	2746	2928

Anexa nr. 8A

VENITURILE BUGETULUI DE STAT

- mld. lei -

Ani	Venituri din care:											Produsul intern brut
	Total	Total	Venituri curente							Venituri din capital		
			Venituri fiscale			Venituri nefiscale						
			Total	Din care:		Imp. profit	Imp. salarii	ICM, TVA, accize	Taxe vamale			
1989	348,5											800,0
1990	212,7											857,9
1991	496,8	490,6	479,4		110,3		166,8	182,5	16,6	11,2	6,2	2203,9
1992	1363,9	1342,6	1291,8		315,7		457,7	418,5	78,9	50,8	21,3	6029,2
1993	3792,5	3787,4	3654,4		750,3		1093,2	1469,9	269,3	132,9	5,1	20035,7
1994	8860,2	8851,0	8318,8		1904,1		2552,5	3042,2	562,7	532,1	9,2	49773,2
1995	12888,3	12875,4	12454,5		2791,3		3380,2	4832,2	1043	420,9	12,9	72135,5
1996	18372,8	18267,5	17523,0		3517,3		4683,7	6844,7	1673,7	744,6	105,3	108919,6
1997	43834,5	41496,7	40051,0		10638,9		9301,1	15910,0	3352,7	1445,7	2284,9	252925,7
1998	67215,5	62681,0	60677,9		10845,6		10094,9	30924,5	5741,4	2003,1	3228,1	371193,8
1999	93230,3	88640,2	85019,0		16646,0		10126,1	48639,1	7846,7	3621,2	4201,2	539356,9
2000	120342,2	119763,5	114394,5		19927,3		11545,2	74219,6	8702,4	5368,9	121,0*	796533,7

*) nu cuprinde veniturile din privatizare.

STRUCTURĂ VENITURILOR BUGETULUI DE STAT ȘI PONDEREA ÎN PIB

Ani	Venituri din care:										Produsul intern brut
	Total	Venituri curente							Venituri din capital		
		Total	Venituri fiscale			Venituri nefiscale					
			Total	Din care:		Taxe vamale					
				Imp. profit	Imp. salarii		ICM, TVA, accize				
1989	100,0									43,6	
1990	100,0									24,8	
1991	100,0	98,8	96,5	22,2	33,6	36,7	3,3	2,3	1,2	22,5	
1992	100,0	98,4	94,7	23,1	33,6	30,7	5,8	3,7	1,6	22,6	
1993	100,0	99,9	96,4	19,8	28,8	38,8	7,1	3,5	0,1	18,9	
1994	100,0	99,9	93,9	21,5	28,8	34,3	6,4	6,0	0,1	17,8	
1995	100,0	99,9	96,6	21,7	26,2	37,5	8,1	3,3	0,1	17,9	
1996	100,0	99,4	95,4	19,1	25,5	37,3	9,1	4,1	0,6	16,9	
1997	100,0	94,7	91,4	24,3	21,2	36,3	7,6	3,3	5,2	17,3	
1998	100,0	93,3	90,3	16,1	15,0	46,0	8,5	3,0	4,8	18,1	
1999	100,0	95,1	91,2	17,9	10,9	52,2	8,4	3,9	4,5	17,3	
2000	100,0	99,5	95,1	16,6	9,6	61,7	7,2	4,5	0,1	15,1	

Sursa: Raportul anual al Băncii Naționale a României, 1991-1995, 1999; pentru anul 2000 estimări MF.

Anexa nr. 9A

CHELTUIELILE BUGETULUI DE STAT

- mld. lei -

Ani	Cheltuieli, din care:						SOLD	Ponderea cheltuielilor în PIB (%)	Ponderea soldului în PIB (%)
	Total	Alte acțiuni economice	Acțiuni economice - total -	Transferuri din bugetul de stat	Dobânzi aferente datoriei publice				
1989	288,4						60,1	36,1	7,5
1990	210,2						2,5	24,5	0,3
1991	537,9	311,5	185,0	41,4			-41,1	24,4	-1,9
1992	1627,0	807,1	643,8	169,6	6,5		-263,1	27,0	-4,4
1993	4313,6	2316,9	1487,9	328,2	180,6		-521,1	21,5	-2,6
1994	10930,4	5933,6	3576,4	784,0	636,4		-2070,2	22,0	-4,2
1995	15858,0	8775,1	4511,6	1622,2	949,1		-2969,7	22,0	-4,1
1996	23732,0	12834,3	6111,2	3041,8	1744,7		-5359,2	21,8	-4,9
1997	52896,6	29041,0	7778,9	6862,1	9214,6		-9062,1	20,9	-3,6
1998	77616,6	41925,6	10682,6	8396,9	16611,5		-10401,1	20,9	-2,8
1999	106886,7	52482,9	15819,2	5237,6	33347,0		-13656,4	19,8	-2,5
2000	149177,0	79006,1	24396,0	2554,0	43220,9		-28834,8	18,7	-3,6

STRUCTURĂ CHELTUIELILOR BUGETULUI DE STAT

- % -

	Cheltuieli	din care:			
	Total	Alte acțiuni economice	Acțiuni economice - total -	Transferuri din bugetul de stat	Dobânzi aferente datoriei publice
1989	100,0				
1990	100,0				
1991	100,0	57,9	34,4	7,7	
1992	100,0	49,6	39,6	10,4	0,4
1993	100,0	53,7	34,5	7,6	4,2
1994	100,0	54,3	32,7	7,2	5,8
1995	100,0	55,3	28,4	10,2	6,0
1996	100,0	54,1	25,8	12,8	7,4
1997	100,0	54,9	14,7	13,0	17,4
1998	100,0	54,0	13,8	10,8	21,4
1999	100,0	49,1	14,8	4,9	31,2
2000	100,0	53,0	16,4	1,7	29,0

Sursa: Raportul anual al Băncii Naționale a României, 1991-1995, 1999.

MASA MONETARĂ ȘI COMPONENTELE SALE

Perioada	M2		CVASIBANI															
	Total		M1				Total								Depozite 'h lei pe termen și confid.		Depozite 'h valută ale rezidenților	
	Total		Numerar în afara sistemului bancar		Disponibilități la vedere ¹⁾		Total		Economii ale populației		Depozite 'h lei pe termen și confid.		Depozite 'h valută ale rezidenților					
	mld. lei	%	mld. lei	%	mld. lei	%	mld. lei	%	mld. lei	%	mld. lei	%	mld. lei	%				
1989 dec.	420,9	215,2	51,1	74,3	17,7	140,9	33,5	205,7	48,9	201,7	47,9	X	X	4	1,0			
1990 dec.	514,4	217,2	42,2	92,4	18,0	157,0	30,5	297,2	57,8	249,1	48,4	X	X	15,1	2,9			
1991 dec.	1033,3	696,6	67,4	176,5	17,1	520,1	50,3	336,7	32,6	261,8	25,3	34,5	3,3	40,4	3,9			
1992 dec.	1856,1	1028,2	55,4	411,5	22,2	616,8	33,2	827,8	44,6	409,2	22,0	86,5	4,7	332,2	17,9			
1993 dec.	4472,4	2231,3	49,9	1048,7	23,4	1182,6	26,4	2241,1	50,1	645,8	14,4	298,8	6,7	1296,4	29,0			
1994 dec.	10648,7	4534,2	42,6	2200,6	20,7	2333,3	21,9	6114,5	57,4	2727,6	25,6	1028,7	9,7	2358,1	22,1			
1995 dec.	18278,1	7083,2	38,8	3760,5	20,6	3322,7	18,2	11194,9	61,2	5136,4	28,1	1926,5	10,5	4132,0	22,6			
1996 dec.	30334,6	11173,4	36,8	5382,7	17,7	5790,6	19,1	19161,3	63,2	8808,1	29,0	3267,5	10,8	7085,6	23,4			
1997 dec.	62150,4	18731,1	30,1	9200,1	14,8	9531,1	15,3	43419,3	69,9	20165,5	32,4	5567,5	9,0	17686,3	28,5			
1998 dec.	92529,9	22109,7	23,9	11525	12,5	10584,7	11,4	70420,1	76,1	30966,7	33,5	9252,0	10,0	30201,5	32,6			
1999 dec.	134122,5	29668,9	22,1	17371,6	13,0	12297,3	9,2	104454	77,9	39238,1	29,3	14733,9	11,0	50481,5	37,6			
2000 dec.	185060,0	46331,1	25,0	25741,7	13,9	20589,4	11,1	138729	75,0	44548,7	24,1	19323,9	10,4	74866,3	40,5			

Sursa: Raportul anual al Băncii Naționale a României, 1991-1995, 1999; pentru anul 2000 estimări INSSE și MF.

SCENARIUL I cu refacere lentă, fără integrare ; VARIANTA de populație "echilibrul"
- anii: 2000-2008 -

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Ritm mediu 2001- 2010
1 PIB-mld. prețuri 2000	778565	813600	858348	909849	968990	1012594	1048035	1068996	1095720	
2 Indici anuali (%)	1,5	4,5	5,5	6,0	6,5	4,5	3,5	2,0	2,5	4,04
3 Ritm 4 ani (%)			5,62		124,5		3,12		113,1	
4 Dinamica față de 2000(%)					124,5				140,7	
5 Dinamica față de 2004(%)					100,0				113,1	
6 Populația totală - mii persoane	22402	22351	22300	22247	22190	22271	22353	22435	22517	0,12
7 Ritm populație (%)			-0,474					0,366		
8 PIB/persoană - dolari PPC/loc	5570	5834	6169	6555	6999	7287	7514	7637	7799	3,91
9 PIB U E - 15	23340	23807	24283	24768	25263	25769	26284	26809	27346	2,00
10 Rom%ia / U E - 15 (%)	23,9	24,5	25,4	26,5	27,7	28,3	28,6	28,5	28,5	
11 Diferențe absolute (Română-U.E)	17770	17973	18114	18214	18265	18482	18770	19173	19546	
12 Populația activă - mii persoane	9300	9275	9240	9225	9210	9265	9299	9355	9389	0,19
13 Rata de activitate (%)	41,5	41,5	41,4	41,5	41,5	41,6	41,6	41,7	41,7	
14 Populația ocupată - mii persoane	8300	8357	8390	8422	8464	8533	8583	8654	8704	0,61
15 Dinamica pop. ocupate(%)	100,0	100,7	101,1	101,5	102,0	102,8	103,4	104,3	104,9	
16 Rata de ocupare (%)	89,2	90,1	90,8	91,3	91,9	92,1	92,3	92,5	92,7	
17 Șomeri - mii persoane	1000	918	850	803	746	732	716	702	685	-4,02
18 Rata șomajului (%)	10,8	9,9	9,2	8,7	8,1	7,9	7,7	7,5	7,3	
19 Productivitatea socială a muncii										
20 Valoare - mil. lei / persoană	93,8	97,4	102,3	108,0	114,5	118,7	122,1	123,5	125,9	3,41
21 Dinamica prod. soc. a muncii (%)	100,0	103,8	105,1	105,6	106,0	103,7	102,9	101,2	101,9	
22 Ritmul mediu (%)				5,11				2,40		
23 Productia - mld lei prețuri 2000	1540409	1608187	1696637	1795042	1904540	1969298	2032826	2083596	2106348	3,67
24 Consumurile intermediare - mld.	842024	879073	926543	978429	1035178	1059482	1089595	1099897	1116364	3,25
25 Ponderea C/P (%)	54,66	54,60	54,49	54,30	54,02	53,80	53,60	53,30	53,00	
26 Valoarea adăugată brută - mld.	698385	729812	769952	816149	869199	909816	943231	963700	989983	4,15

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Ritm mediu
27 Ponderea VAB/PIB (%)	89,70	89,70	89,70	89,70	89,70	89,85	90,00	90,15	90,35	
28 Formarea brută de capital fix mld.	145791	159641	174008	191409	211507	217708	228472	236248	246537	5,87
29 Ritm FBCF (%)			9,75				3,91			
30 Ponderea FBCF "n PIB(%)	18,7	19,6	20,3	21,0	21,8	21,5	21,8	22,1	22,5	21,6
31 dPIB/dFBCF(multiplicator)		2,530	3,114	2,960	2,943	7,033	3,293	2,695	2,597	
32 FBCF/dPIB(accelerator)		4,557	3,889	3,717	3,576	4,993	6,447	11,271	9,225	
33 rPIB/%FBCF(ICOR)		0,229	0,271	0,285	0,298	0,209	0,161	0,090	0,111	
34 dPIB/sumFBCF(t-t-1)		0,115	0,134	0,141	0,147	0,102	0,079	0,045	0,055	
35 rPIB/%FBCF(ICOR) mediu			0,271				0,142			0,187

SCENARIUL I cu refacere lentă, fără integrare; VARIANTA de populație "echilibru"

- anii: 2009-2020 -

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Ritm mediu 2011- 2020	Ritm mediu 2001- 2020
1	1123113	1156807	1203079	1257218	1301220	1353269	1414166	1484875	1544270	1613762	1694450	1787645	4,5	4,24
2	2,5	3,0	4,0	4,5	3,5	4,0	4,5	5,0	4,0	4,5	5,0	5,5	4,45	4,24
3		3,50		114,7		4,25		118,1		4,75		120,4		
4				161,5				190,7				229,6		
5				129,7				153,2				184,5		
6	22599	22682	22715	22748	22781	22815	22848	22881	22915	22948	22982	23015	0,15	0,14
7							0,146							
8	7965	8174	8488	8858	9154	9506	9920	10401	10801	11270	11817	12448	4,30	4,10
9	27892	28450	28820	29194	29573	29958	30347	30741	31140	31545	31955	32370	1,30	1,65
10	28,6	28,7	29,5	30,3	31,0	31,7	32,7	33,8	34,7	35,7	37,0	38,5		
11	19927	20276	20331	20337	20419	20451	20427	20340	20340	20275	20138	19922		
12	9446	9481	9518	9531	9568	9582	9619	9633	9693	9730	9767	9804	0,34	0,26
13	41,8	41,8	41,9	41,9	42,0	42,0	42,1	42,1	42,3	42,4	42,5	42,6		
14	8766	8817	8861	8883	8927	8950	8994	9016	9082	9127	9171	9216	0,44	0,52
15	105,6	106,2	106,8	107,0	107,6	107,8	108,4	108,6	109,4	110,0	110,5	111,0		
16	92,8	93,0	93,1	93,2	93,3	93,4	93,5	93,6	93,7	93,8	93,9	94,0		
17	680	664	657	648	641	632	625	617	611	603	596	588	-1,20	-2,62
18	7,2	7,0	6,9	6,8	6,7	6,6	6,5	6,4	6,3	6,2	6,1	6,0		
19														
20	128,1	131,2	135,8	141,5	145,8	151,2	157,2	164,7	170,0	176,8	184,8	194,0	3,99	3,70
21	101,8	102,4	103,5	104,2	103,0	103,7	104,0	104,7	103,2	104,0	104,5	105,0		
22			2,97				3,86				4,18			
23	2151386	2208405	2287361	2383612	2462206	2553075	2661533	2786413	2890998	3013985	3157296	3325019	4,18	3,92
24	1134856	1159413	1194002	1238286	1274191	1314834	1364036	1421070	1467182	1522063	1586541	1662509	3,67	3,46
25	52,75	52,50	52,20	51,95	51,75	51,50	51,25	51,00	50,75	50,50	50,25	50,00		
26	1016530	1048992	1093358	1145325	1188014	1238241	1297498	1365342	1423817	1491923	1570755	1662509	4,71	4,43
27	90,51	90,68	90,88	91,10	91,30	91,50	91,75	91,95	92,20	92,45	92,70	93,00		
28	247085	257968	273099	289160	295377	312605	332329	356370	364448	388917	416835	446911	5,65	5,76
29		4,07				5,36				5,82				
30	22,0	22,3	22,7	23,0	22,7	23,1	23,5	24,0	23,6	24,1	24,6	25,0	23,7	22,9

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Ritm mediu	Ritm mediu
31	50,000	3,096	3,058	3,371	7,078	3,021	3,087	2,941	7,353	2,840	2,890	3,099		
32	9,020	7,656	5,902	5,341	6,713	6,006	5,457	5,040	6,136	5,597	5,166	4,795		
33	0,114	0,135	0,176	0,196	0,154	0,173	0,191	0,208	0,169	0,187	0,203	0,220		
34	0,055	0,067	0,087	0,096	0,075	0,086	0,094	0,103	0,082	0,092	0,100	0,108		
35		0,155				0,182				0,195			0,188	0,186

SCENARIUL I cu refacere lentă, fără integrare; VARIANTA de populație "reper"
- anii: 2000-2008 -

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Ritm mediu 2001- 2010
1 PIB -mid. prețuri 2000	778565	813600	858348	909849	968990	1012594	1048035	1068996	1095720	2.5
2 Indici anuali (%)	1.5	4.5	5.5	6.0	6.5	4.5	3.5	2.0	2.5	4.04
3 Ritm 4 ani (%)			5.62		124.5		3.12		113.1	
4 Dinamica față de 2000 (%)					124.5				140.7	
5 Dinamica față de 2004 (%)					100.0				113.1	
6 Populația totală-mii persoane	22402	22351	22300	22247	22190	22041	21892	21745	21598	-0.50
7 Ritm populație (%)			-0.474					-0.674		
8 PIB/persoană - dolari PPC/loc	5570	5834	6169	6555	6999	7363	7673	7879	8131	4.56
9 PIB U E - 15	23340	23807	24263	24768	25263	25769	26284	26809	27346	2.00
10 Rom%ia / U E - 15 (%)	23.9									
11 Diferențe absolute (România-UE)	17770	17973	18114	18214	18265	18406	18611	18930	19215	
12 Populația activă-mii persoane	9300	9275	9240	9225	9210	9169	9107	9046	8985	-0.45
13 Rata de activitate (%)	41.5	41.5	41.4	41.5	41.5	41.6	41.6	41.6	41.6	
14 Populația ocupată -mii persoane	8300	8357	8390	8422	8464	8445	8406	8367	8329	-0.04
15 Dinamica pop. ocupate (%)	100.0	100.7	100.4	100.4	100.5	99.8	99.5	99.5	99.5	
16 Rata de ocupare (%)	89.2	90.1	90.8	91.3	91.9	92.1	92.3	92.5	92.7	
17 Șomeri - mii persoane	1000	918	850	803	746	724	701	678	656	-4.64
18 Rata șomajului (%)	10.8	9.9	9.2	8.7	8.1	7.9	7.7	7.5	7.3	
19 Productivitatea socială a muncii										
20 Valoare - mil.lei / persoană	93.8	97.4	102.3	108.0	114.5	119.9	124.7	127.8	131.6	4.08
21 Dinamica prod. soc. a muncii (%)	100.0	103.8	105.1	105.6	106.0	104.7	104.0	102.5	103.0	
22 Ritmul mediu (%)			5.11					3.54		
23 Producția - mid. lei prețuri 2000	1540409	1608187	1696637	1795042	1904540	1969298	2032826	2063596	2106348	3.67
24 Consumurile intermediare - mid.	842024	879073	926543	978429	1035178	1059482	1089595	1099897	1116364	3.25
25 Ponderea CIP (%)	54.66	54.60	54.49	54.30	54.02	53.80	53.60	53.30	53.00	
26 Valoarea adăugată brută - mid.	698385	729812	769952	816149	869199	909816	943231	963700	989983	4.15
27 Ponderea VAB/PIB (%)	89.70	89.70	89.70	89.70	89.70	89.85	90.00	90.15	90.35	
28 Formarea brută de capital fix mid.	145791	159641	174008	191409	211507	217708	228472	236248	246537	5.87
29 Ritm FBCF (%)			9.75				3.91			

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Ritm mediu
30 Ponderea FBCF în PIB(%)	18,7	19,6	20,3	21,0	21,8	21,5	21,8	22,1	22,5	21,6
31 dPIB/dFBCF (multiplicator)		2,530	3,114	2,960	2,943	7,033	3,293	2,695	2,597	
32 FBCF/dPIB (accelerator)		4,557	3,889	3,717	3,576	4,993	6,447	11,271	9,225	
33 rPIB/%FBCF (ICOR)		0,229	0,271	0,285	0,298	0,209	0,161	0,090	0,111	
34 dPIB/sumFBCF (t,t-1)		0,115	0,134	0,141	0,147	0,102	0,079	0,045	0,055	
35 rPIB/%FBCF (ICOR) mediu			0,271				0,142			0,187

SCENARIUL I cu refacere lentă, fără integrare; VARIANTA de populație "reper"

- anii: 2009-2020 -

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Ritm mediu 2011- 2020	Ritm mediu 2011- 2020
1	1123113	1156807	1203079	1257218	1301220	1353269	1414166	1484875	1544270	1613762	1694450	1787645		
2	2,5	3,0	4,0	4,5	3,5	4,0	4,5	5,0	4,0	4,5	5,0	5,5	4,45	4,24
3		3,50		114,7		4,25		118,1		4,75		120,4		
4				161,5				190,7				229,6		
5				129,7				153,2				184,5		
6	21453	21308	21148	20990	20833	20676	20521	20368	20215	20064	19913	19764	-0,75	-0,62
7							-0,749							
8	8391	8701	9117	9599	10010	10490	11044	11684	12243	12891	13637	14496	5,24	4,90
9	27892	28450	28820	29194	29573	29958	30347	30741	31140	31545	31955	32370	1,30	1,65
10		30,6										44,8		
11	19502	19749	19702	19595	19563	19468	19302	19057	18897	18654	18317	17874		
12	8946	8885	8819	8753	8708	8643	8578	8514	8490	8427	8364	8301	-0,68	-0,57
13	41,7	41,7	41,7	41,7	41,8	41,8	41,8	41,8	42,0	42,0	42,0	42,0		
14	8302	8263	8210	8158	8125	8072	8020	7969	7955	7904	7853	7803	-0,57	-0,31
15	99,7	99,5	99,4	99,4	99,6	99,4	99,4	99,4	99,8	99,4	99,4	99,4		
16	92,8	93,0	93,1	93,2	93,3	93,4	93,5	93,6	93,7	93,8	93,9	94,0		
17	644	622	609	595	583	570	558	545	535	522	510	498	-2,20	-3,43
18	7,2	7,0	6,9	6,8	6,7	6,6	6,5	6,4	6,3	6,2	6,1	6,0		
19														
20	135,3	140,0	146,5	154,1	160,2	167,6	176,3	186,3	194,1	204,2	215,8	229,1	5,05	4,57
21	102,8	103,5	104,7	105,2	103,9	104,7	105,2	105,7	104,2	105,2	105,7	106,2		
22			4,04				4,86				5,30			
23	2151386	2208405	2287361	2383612	2462206	2553075	2661533	2786413	2890998	3013985	3157296	3325019	4,18	3,92
24	1134856	1159413	1194002	1238286	1274191	1314834	1364036	1421070	1467182	1522063	1586541	1662509	3,67	3,46
25	52,75	52,50	52,20	51,95	51,75	51,50	51,25	51,00	50,75	50,50	50,25	50,00		
26	1016530	1048992	1093358	1145325	1188014	1238241	1297498	1365342	1423817	1491923	1570755	1662509	4,71	4,43
27	90,51	90,68	90,88	91,10	91,30	91,50	91,75	91,95	92,20	92,45	92,70	93,00		
28	247085	257968	273099	289160	295377	312605	332329	356370	364448	388917	416835	446911	5,65	5,76
29		4,07				5,36				5,82				
30	22,0	22,3	22,7	23,0	22,7	23,1	23,5	24,0	23,6	24,1	24,6	25,0	23,7	22,9

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Ritm mediu	Ritm mediu
31	50,000	3,096	3,058	3,371	7,078	3,021	3,087	2,941	7,353	2,840	2,890	3,099		
32	9,020	7,656	5,902	5,341	6,713	6,006	5,457	5,040	6,136	5,597	5,166	4,795		
33	0,114	0,135	0,176	0,196	0,154	0,173	0,191	0,208	0,169	0,187	0,203	0,220		
34	0,055	0,067	0,087	0,096	0,075	0,086	0,094	0,103	0,082	0,092	0,100	0,108		
35		0,155				0,182				0,195			0,188	0,186

Anexa nr. 13
SCENARIUL II cu refacere rapidă , fără integrare ; VARIANTA de populație "echilibru"
- anii: 2000-2008 -

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Ritm mediu 2001-2010
1 PIB-mid. prețuri 2000	778565	813600	858348	909849	968990	1022284	1073398	1132435	1200381	
2 Indici anuali (%)	1,5	4,5	5,5	6,0	6,5	5,5	5,0	5,5	6,0	5,50
3 Ritm 4 ani (%)			5,62		124,5		5,50		123,9	
4 Dinamica față de 2000 (%)					124,5				154,2	
5 Dinamica față de 2004 (%)					100,0				123,9	
6 Populația totală - mii persoane	22402	22351	22300	22247	22190	22271	22353	22435	22517	0,12
7 Ritm populație (%)			-0,474					0,366		
8 PIB/persoană - dolari PPC/loc	5570	5834	6169	6555	6999	7357	7696	8090	8544	5,37
9 PIB U E - 15	23340	23807	24283	24768	25263	25769	26284	26809	27346	2,00
10 Rom%ia / U E - 15 (%)	23,9	24,5	25,4	26,5	27,7	28,5	29,3	30,2	31,2	
11 Diferențe absolute (Română-UE)	17770	17973	18114	18214	18265	18412	18588	18720	18801	
12 Populația activă - mii persoane	9300	9275	9240	9225	9210	9265	9299	9355	9389	0,19
13 Rata de activitate (%)	41,5	41,5	41,4	41,5	41,5	41,6	41,6	41,7	41,7	
14 Populația ocupată-mii persoane	8300	8357	8390	8422	8464	8533	8583	8654	8704	0,61
15 Dinamica pop. ocupate (%)	100,0	100,7	101,1	101,5	102,0	102,8	103,4	104,3	104,9	
16 Rata de ocupare (%)	89,2	90,1	90,8	91,3	91,9	92,1	92,3	92,5	92,7	
17 Șomeri - mii persoane	1000	918	850	803	746	732	716	702	685	-4,02
18 Rata șomajului (%)	10,8	9,9	9,2	8,7	8,1	7,9	7,7	7,5	7,3	
19 Productivitatea socială a muncii										
20 Valoare - mil. lei / persoana	93,8	97,4	102,3	108,0	114,5	119,8	125,1	130,9	137,9	4,86
21 Dinamica prod. soc. a muncii (%)	100,0	103,8	105,1	105,6	106,0	104,6	104,4	104,6	105,4	
22 Ritmul mediu (%)				5,11				4,76		

		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Ritm mediu
23	Producția - mld lei preturi 2000	1540409	1608187	1698637	1795042	1904540	1988143	2082022	2186060	2307541	5,12
24	Consumurile intermediare - mld.	842024	879073	928543	978429	1035178	1069621	1115964	1165170	1222997	4,70
25	Pondere C/I/P (%)	54,66	54,60	54,49	54,30	54,02	53,80	53,60	53,30	53,00	
26	Valoarea Adăugată brută - mld.	698385	729812	769952	816149	869199	918522	966058	1020890	1084544	5,61
27	Pondere VAB/PIB (%)	89,70	89,70	89,70	89,70	89,70	89,85	90,00	90,15	90,35	
28	Formarea Brută de Capital Fix mld	145791	159641	174008	191409	211507	219791	234001	250268	270086	7,36
29	Ritm FBCF (%)			9,75				6,30			
30	Pondere FBCF in PIB(%)	18,7	19,6	20,3	21,0	21,8	21,5	21,8	22,1	22,5	21,6
31	dPIB/dFBCF (multiplicator)		2,530	3,114	2,960	2,943	6,434	3,597	3,629	3,429	
32	FBCF/dPIB (accelerator)		4,557	3,889	3,717	3,576	4,124	4,578	4,239	3,975	
33	rPIB/%FBCF (ICOR)		0,229	0,271	0,285	0,298	0,256	0,229	0,249	0,267	
34	dPIB/sumFBCF (t.t-1)		0,115	0,134	0,141	0,147	0,124	0,113	0,122	0,131	
35	rPIB/%FBCF (ICOR) mediu			0,271				0,250			0,254

SCENARIUL II cu refacere rapidă, fără integrare ; VARIANTA de populație "echilibru"

- anii: 2009-2020 -

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Ritm mediu 2011- 2020	Ritm mediu 2001- 2020
1	1260400	1329722	1409506	1501123	1583685	1662870	1754327	1859587	1952566	2059957	2193855	2336455	5,80	5,65
2	5,0	5,5	6,0	6,5	5,5	5,0	5,5	6,0	5,0	5,5	6,5	6,5	5,80	5,65
3		5,75		125,1		5,50		123,9		5,87		125,6		
4				192,8				238,8				300,1		
5				154,9				191,9				241,1		
6	22599	22682	22715	22748	22781	22815	22848	22881	22915	22948	22982	23015	0,15	0,14
7							0,146							
8	8939	9396	9945	10576	11141	11681	12306	13025	13657	14387	15299	16270	5,64	5,51
9	27892	28450	28820	29194	29573	29958	30347	30741	31140	31545	31955	32370	1,30	1,65
10	32,0	33,0	34,5	36,2	37,7	39,0	40,6	42,4	43,9	45,6	47,9	50,3		
11	18954	19054	18875	18618	18432	18276	18041	17716	17484	17158	16655	16100		
12	9446	9481	9518	9531	9568	9582	9619	9633	9693	9730	9767	9804	0,34	0,26
13	41,8	41,8	41,9	41,9	42,0	42,0	42,1	42,1	42,3	42,4	42,5	42,6		
14	8766	8817	8861	8883	8927	8950	8994	9016	9082	9127	9171	9216	0,44	0,52
15	105,6	106,2	106,8	107,0	107,6	107,8	108,4	108,6	109,4	110,0	110,5	111,0		
16	92,8	93,0	93,1	93,2	93,3	93,4	93,5	93,6	93,7	93,8	93,9	94,0		
17	680	664	657	648	641	632	625	617	611	603	596	588	-1,20	-2,62
18	7,2	7,0	6,9	6,8	6,7	6,6	6,5	6,4	6,3	6,2	6,1	6,0		
19														
20	143,8	150,8	159,1	169,0	177,4	185,8	195,1	206,2	215,0	225,7	239,2	253,5	5,33	5,10
21	104,3	104,9	105,5	106,2	105,0	104,7	105,0	105,7	104,2	105,0	106,0	106,0		
22			5,21				5,11				5,29			
23	2414367	2538510	2679830	2846043	2996694	3137166	3301734	3489572	3655363	3847335	4087846	4345807	5,52	5,32
24	1273578	1332718	1398871	1478519	1550789	1615641	1692139	1779682	1855097	1942904	2054143	2172903	5,01	4,85
25	52,75	52,50	52,20	51,95	51,75	51,50	51,25	51,00	50,75	50,50	50,25	50,00		
26	1140788	1205792	1280959	1367523	1445905	1521526	1609595	1709890	1800266	1904431	2033703	2172903	6,07	5,84

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Ritm mediu	Ritm mediu
27	90,51	90,68	90,88	91,10	91,30	91,50	91,75	91,95	92,20	92,45	92,70	93,00		
28	277288	296528	319958	345258	359497	384123	412267	446301	460806	496450	539688	584114	7,01	7,19
29		6,33				6,63				6,96				
30	22,0	22,3	22,7	23,0	22,7	23,1	23,5	24,0	23,6	24,1	24,6	25,0	23,7	23,0
31	8,333	3,603	3,405	3,621	5,799	3,215	3,250	3,093	6,410	3,013	3,097	3,210		
32	0,220	4,278	4,010	3,768	4,354	4,851	4,508	4,240	4,956	4,623	4,031			
33	0,227	0,247	0,264	0,283	0,242	0,216	0,234	0,250	0,212	0,228	0,264	0,260		
34	0,110	0,121	0,129	0,138	0,117	0,106	0,115	0,123	0,103	0,112	0,129	0,127		
35		0,255				0,235				0,241			0,244	0,246

SCENARIUL II cu refacere rapidă , fără integrare ; VARIANTA de populație "Reper"
- anii: 2000-2008 -

Anexa nr. 14

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Ritm mediu 2001-2010
1 PIB -mld. prețuri 2000	778565	813600	858348	909849	968990	1022284	1073398	1132435	1200381	
2 Indici anuali (%)	1,5	4,5	5,5	6,0	6,5	5,5	5,0	5,5	6,0	5,50
3 Ritm 4 ani (%)			5,62		124,5		5,50		123,9	
4 Dinamica față de 2000 (%)					124,5				154,2	
5 Dinamica față de 2004 (%)					100,0				123,9	
6 Populația totală - mii persoane	22402	22351	22300	22247	22190	22041	21892	21745	21598	-0,50
7 Ritm populație (%)			-0,474					-0,674		
8 PIB/persoană - dolari PPC/loc	5570	5834	6169	6555	6999	7434	7858	8347	8907	6,03
9 PIB UE - 15	23340	23807	24283	24768	25263	25769	26284	26809	27346	2,00
10 Rom%ia / UE - 15 (%)	23,9									
11 Diferențe absolute (România-UE)	17770	17973	18114	18214	18265	18335	18426	18463	18438	
12 Populația activă - mii persoane	9300	9275	9240	9225	9210	9169	9107	9046	8985	-0,45
13 Rata de activitate (%)	41,5	41,5	41,4	41,5	41,5	41,6	41,6	41,6	41,6	
14 Populația ocupată - mii persoane	8300	8357	8390	8422	8464	8445	8406	8367	8329	-0,04
15 Dinamica pop. ocupate (%)	100,0	100,7	100,4	100,4	100,5	99,8	99,5	99,5	99,5	
16 Rata de ocupare (%)	89,2	90,1	90,8	91,3	91,9	92,1	92,3	92,5	92,7	
17 Șomeri - mii persoane	1000	918	850	803	746	724	701	678	656	-4,64
18 Rata șomajului (%)	10,8	9,9	9,2	8,7	8,1	7,9	7,7	7,5	7,3	
19 Productivitatea socială a muncii										
20 Valoare - mil. lei / persoană	93,8	97,4	102,3	108,0	114,5	121,1	127,7	135,3	144,1	5,55
21 Dinamica prod. soc. a muncii (%)	100,0	103,8	105,1	105,6	106,0	105,7	105,5	106,0	106,5	
22 Ritmul mediu (%)				5,11				5,92		

		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Ritm mediu
23	Producția - mld lei prețuri 2000	1540409	1608187	1696637	1795042	1904540	1988143	2082022	2186060	2307541	5,12
24	Consumurile intermediare - mld.	842024	879073	926543	978429	1035178	1069621	1115964	1165170	1222997	4,70
25	Ponderea CI/P (%)	54,66	54,60	54,49	54,30	54,02	53,80	53,60	53,30	53,00	
26	Valoarea Adăugată brută - mld.	698385	729812	769952	816149	869199	918522	966058	1020890	1084544	5,61
27	Ponderea VAB/PIB (%)	89,70	89,70	89,70	89,70	89,70	89,85	90,00	90,15	90,35	
28	Formarea brută de capital Fix mld	145791	159641	174008	191409	211507	219791	234001	250268	270086	7,36
29	Ritm FBCF (%)										
30	Ponderea FBCF in PIB (%)	18,7	19,6	20,3	21,0	21,8	21,5	21,8	22,1	22,5	21,6
31	dPIB/dFBCF (multiplicator)		2,530	3,114	2,960	2,943	6,434	3,597	3,629	3,429	
32	FBCF/dPIB (accelerator)		4,557	3,889	3,717	3,576	4,124	4,578	4,239	3,975	
33	rPIB/%FBCF (ICOR)		0,229	0,271	0,285	0,298	0,256	0,229	0,249	0,267	
34	dPIB/sumFBCF (t,t-1)		0,115	0,134	0,141	0,147	0,124	0,113	0,122	0,131	
35	rPIB/%FBCF (ICOR) mediu			0,271				0,250			0,254

SCENARIUL II cu refacere rapidă , fără integrare ; VARIANTA de populație "reper"

- anii: 2009-2020 -

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Ritm mediu 2011- 2020	Ritm mediu 2001- 2020
1	1260400	1329722	1409506	1501123	1583685	1662870	1754327	1859587	1952566	2059957	2193855	2336455	6,5	5,80
2	5,0	5,5	6,0	6,5	5,5	5,0	5,5	6,0	5,0	5,5	6,5	6,5	5,5	5,65
3		5,75		125,1		5,50		123,9		5,87		125,6		
4				192,8				238,8				300,1		
5				154,9				191,9				241,1		
6	21453	21308	21148	20990	20833	20676	20521	20368	20215	20064	19913	19764	-0,75	-0,62
7							-0,749							
8	9416	10002	10682	11462	12184	12889	13701	14633	15480	16455	17657	18947	6,60	6,31
9	27892	28450	28820	29194	29573	29958	30347	30741	31140	31545	31955	32370	1,30	1,65
10		35,2										58,5		
11	18476	18448	18138	17732	17390	17068	16646	16108	15660	15090	14298	13423		
12	8946	8885	8819	8753	8708	8643	8578	8514	8490	8427	8364	8301	-0,68	-0,57
13	41,7	41,7	41,7	41,7	41,8	41,8	41,8	41,8	42,0	42,0	42,0	42,0		
14	8302	8263	8210	8158	8125	8072	8020	7969	7955	7904	7853	7803	-0,57	-0,31
15	99,7	99,5	99,4	99,4	99,6	99,4	99,4	99,4	99,8	99,4	99,4	99,4		
16	92,8	93,0	93,1	93,2	93,3	93,4	93,5	93,6	93,7	93,8	93,9	94,0		
17	644	622	609	595	583	570	558	545	535	522	510	498	-2,20	-3,43
18	7,2	7,0	6,9	6,8	6,7	6,6	6,5	6,4	6,3	6,2	6,1	6,0		
19														
20	151,8	160,9	171,7	184,0	194,9	206,0	218,7	233,4	245,4	260,6	279,4	299,4	6,41	5,98
21	105,3	106,0	106,7	107,2	105,9	105,7	106,2	106,7	105,2	106,2	107,2	107,2		
22			6,30				6,12				6,43			
23	2414367	2538510	2679830	2846043	2996694	3137166	3301734	3489572	3655363	3847335	4087846	4345807	5,52	5,32
24	1273578	1332718	1398871	1478519	1550789	1615641	1692139	1779682	1855097	1942904	2054143	2172903	5,01	4,85
25	52,75	52,50	52,20	51,95	51,75	51,50	51,25	51,00	50,75	50,50	50,25	50,00		
26	1140788	1205792	1280959	1367523	1445905	1521526	1609595	1709890	1800266	1904431	2033703	2172903	6,07	5,84

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Ritm mediu	Ritm mediu
27	90,51	90,68	90,88	91,10	91,30	91,50	91,75	91,95	92,20	92,45	92,70	93,00		
28	277288	296528	319958	345258	359497	384123	412267	446301	460806	496450	539688	584114	7,01	7,19
29														
30	22,0	22,3	22,7	23,0	22,7	23,1	23,5	24,0	23,6	24,1	24,6	25,0	23,7	23,0
31	8,333	3,603	3,405	3,621	5,799	3,215	3,250	3,093	6,410	3,013	3,097	3,210		
32	0,220	4,278	4,010	3,768	4,354	4,851	4,508	4,240	4,956	4,623	4,031			
33	0,227	0,247	0,264	0,283	0,242	0,216	0,234	0,250	0,212	0,228	0,264	0,260		
34	0,110	0,121	0,129	0,138	0,117	0,106	0,115	0,123	0,103	0,112	0,129	0,127		
35		0,255				0,235				0,241			0,244	0,246

SCENARIUL III cu refacere rapidă , cu integrare ; VARIANTA de populație "echilibru"
Anexa nr. 15
- anii: 2000-2008 -

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Ritm mediu 2001- 2010
1 PIB -mid. prețuri 2000	778565	813600	858348	909849	968990	1022284	1083621	1154056	1234840	
2 Indici anuali (%)	1,5	4,5	5,5	6,0	6,5	5,5	6,0	6,5	7,0	6,00
3 Ritm 4 ani (%)			5,62				6,25			
4 Dinamica față de 2000 (%)	100,0				124,5				158,6	
5 Dinamica față de 2004 (%)					100,0				127,4	
6 Populația totală -mii persoane	22402	22351	22300	22247	22190	22271	22353	22435	22517	0,12
7 Ritm populație (%)			-0,474					0,366		
8 PIB/persoană - dolari PPC/loc	5570	5834	6169	6555	6999	7357	7770	8244	8789	5,87
9 PIB U E - 15	23340	23807	24283	24768	25263	25769	26284	26809	27346	2,00
10 Rom%aia / U E - 15 (%)	23,9	24,5	25,4	26,5	27,7	28,5	29,6	30,8	32,1	
11 Diferențe absolute (Română- UE)	17770	17973	18114	18214	18265	18412	18514	18565	18556	
12 Populația activă -mii persoane	9300	9275	9240	9225	9210	9265	9299	9355	9389	0,19
13 Rata de activitate (%)	41,5	41,5	41,4	41,5	41,5	41,6	41,6	41,7	41,7	
14 Populația ocupată -mii persoane	8300	8357	8390	8422	8464	8533	8583	8654	8704	0,61
15 Dinamica pop. ocupate (%)	100,0	100,7	101,1	101,5	102,0	102,8	103,4	104,3	104,9	
16 Rata de ocupare (%)	89,2	90,1	90,8	91,3	91,9	92,1	92,3	92,5	92,7	
17 Șomeri - mii persoane	1000	918	850	803	746	732	716	702	685	-4,02
18 Rata șomajului (%)	10,8	9,9	9,2	8,7	8,1	7,9	7,7	7,5	7,3	
19 Productivitatea socială a muncii										
20 Valoare - mil. lei / persoană	93,8	97,4	102,3	108,0	114,5	119,8	126,3	133,4	141,9	5,36
21 Dinamica prod. soc. a muncii (%)	100,0	103,8	105,1	105,6	106,0	104,6	105,4	105,6	106,4	
22 Ritmul mediu (%)				5,11				5,51		

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Ritm mediu
23 Producția - mid. lei prețuri 2000	1540409	1608187	1696637	1795042	1904540	1988143	2101851	2227798	2373784	5,62
24 Consumurile intermediare - mid.	842024	879073	926543	978429	1035178	1069621	1126592	1187417	1258105	5,19
25 Ponderea C/I/P (%)	54,66	54,60	54,49	54,30	54,02	53,80	53,60	53,30	53,00	
26 Valoarea Adăugată brută - mid	698385	729812	769952	816149	869199	918522	975259	1040382	1115678	6,11
27 Ponderea VAB/PIB (%)	89,70	89,70	89,70	89,70	89,70	89,85	90,00	90,15	90,35	
28 Formarea brută de capital fix mid	145791	159641	174008	191409	211507	219791	236229	255046	277839	7,87
29 Ritm FBCF (%)			9,75				7,06			
30 Ponderea FBCF "n PIB (%)	18,7	19,6	20,3	21,0	21,8	21,5	21,8	22,1	22,5	21,6
31 dPIB/dFBCF (multiplicator)		2,530	3,114	2,960	2,943	6,434	3,731	3,743	3,544	
32 FBCF/dPIB (acelerator)		4,557	3,889	3,717	3,576	4,124	3,851	3,621	3,439	
33 rPIB/%FBCF (ICOR)		0,229	0,271	0,285	0,298	0,256	0,275	0,294	0,311	
34 dPIB/sumFBCF (t.t-1)		0,115	0,134	0,141	0,147	0,124	0,135	0,143	0,152	
35 rPIB/%FBCF (ICOR) mediu			0,271				0,284			0,277

SCENARIUL III cu refacere rapidă, cu integrare ; VARIANTA de populație "echilibru"

- anii: 2009-2020 -

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Ritm mediu 2011- 2020	Ritm mediu 2011- 2020
1	1308931	1394011	1491592	1603461	1707686	1827225	1964266	2121408	2269906	2440149	2635361	2859367		
2	6,0	6,5	7,0	7,5	6,5	7,0	7,5	8,0	7,0	7,5	8,0	8,5	7,45	6,72
3		6,75				7,25				7,75				
4				206,0				272,5				367,3		
5				165,5				218,9				295,1		
6	22599	22682	22715	22748	22781	22815	22848	22881	22915	22948	22982	23015	0,15	0,14
7							0,146							
8	9283	9850	10524	11297	12014	12836	13779	14859	15876	17042	18378	19911	7,29	6,58
9	27892	28450	28820	29194	29573	29958	30347	30741	31140	31545	31955	32370	1,30	1,65
10	33,3	34,6	36,5	38,7	40,6	42,8	45,4	48,3	51,0	54,0	57,5	61,5		
11	18610	18600	18295	17897	17560	17122	16568	15882	15264	14503	13576	12459		
12	9446	9481	9518	9531	9568	9582	9619	9633	9693	9730	9767	9804	0,34	0,26
13	41,8	41,8	41,9	41,9	42,0	42,0	42,1	42,1	42,3	42,4	42,5	42,6		
14	8766	8817	8861	8883	8927	8950	8994	9016	9082	9127	9171	9216	0,44	0,52
15	105,6	106,2	106,8	107,0	107,6	107,8	108,4	108,6	109,4	110,0	110,5	111,0		
16	92,8	93,0	93,1	93,2	93,3	93,4	93,5	93,6	93,7	93,8	93,9	94,0		
17	680	664	657	648	641	632	625	617	611	603	596	588	-1,20	-2,62
18	7,2	7,0	6,9	6,8	6,7	6,6	6,5	6,4	6,3	6,2	6,1	6,0		
19														
20	149,3	158,1	168,3	180,5	191,3	204,2	218,4	235,3	249,9	267,4	287,3	310,3	6,97	6,16
21	105,2	105,9	106,5	107,2	106,0	106,7	107,0	107,7	106,2	107,0	107,5	108,0		
22			6,21				6,85				7,16			
23	2507330	2661241	2835897	3040069	3231332	3447238	3696850	3980886	4249449	4557410	4910512	5318422	7,17	6,39
24	1322616	1397151	1480338	1579316	1672214	1775328	1894636	2030252	2156595	2301492	2467532	2659211	6,65	5,92
25	52,75	52,50	52,20	51,95	51,75	51,50	51,25	51,00	50,75	50,50	50,25	50,00		
26	1184713	1264089	1355559	1460753	1559118	1671910	1802214	1950634	2092853	2255918	2442980	2659211	7,72	6,91

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Ritm mediu	Ritm mediu
27	90,51	90,68	90,88	91,10	91,30	91,50	91,75	91,95	92,20	92,45	92,70	93,00		
28	287965	310865	338591	368796	387645	422089	461603	509138	535698	588076	648299	714842	8,68	8,27
29		7,34				8,40				8,85				
30	22,0	22,3	22,7	23,0	22,7	23,1	23,5	24,0	23,6	24,1	24,6	25,0	23,8	23,0
31	7,317	3,715	3,519	3,704	5,530	3,471	3,468	3,306	5,591	3,250	3,241	3,366		
32	3,887	3,654	3,470	3,297	3,719	3,531	3,368	3,240	3,607	3,454	3,321	3,191		
33	0,273	0,291	0,308	0,326	0,286	0,303	0,319	0,333	0,297	0,311	0,325	0,340		
34	0,131	0,142	0,150	0,158	0,138	0,148	0,155	0,162	0,142	0,151	0,158	0,164		
35		0,300				0,310				0,318			0,313	0,292

SCENARIUL III cu refacere rapidă, cu integrare ; VARIANTA de populație "reper"
- anii: 2000-2008 -

Anexa nr. 16

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Ritm mediu 2001- 2010
1 PIB -mld. prețuri 2000	778565	813600	858348	909849	968990	1022284	1083621	1154056	1234840	
2 Indici anuali (%)	1,5	4,5	5,5	6,0	6,5	5,5	6,0	6,5	7,0	6,00
3 Ritm 4 ani (%)			5,62		124,5		6,25			
4 Dinamica față de 2000 (%)	100,0				124,5				158,6	
5 Dinamica față de 2004 (%)					100,0				127,4	
6 Populația totală -mii persoane	22402	22351	22300	22247	22190	22040	21892	21744	21598	-0,50
7 Ritm populație (%)			-0,474					-0,674		
8 PIB/persoană - dolari PPC/loc	5570	5834	6169	6555	6999	7434	7933	8506	9163	6,53
9 PIB UE - 15	23340	23807	24283	24768	25263	25769	26284	26809	27346	2,00
10 Rom%ia / UE - 15 (%)	23,9									
11 Diferențe absolute (Română-UE)	17770	17973	18114	18214	18265	18335	18351	18303	18182	
12 Populația activă -mii persoane	9300	9275	9240	9225	9210	9169	9107	9046	8985	-0,45
13 Rata de activitate (%)	41,5	41,5	41,4	41,5	41,5	41,6	41,6	41,6	41,6	
14 Populația ocupată -mii persoane	8300	8357	8390	8422	8464	8444	8406	8367	8329	-0,04
15 Dinamica pop. ocupate (%)	100,0	100,7	100,4	100,4	100,5	99,8	99,5	99,5	99,5	
16 Rata de ocupare (%)	89,2	90,1	90,8	91,3	91,9	92,1	92,3	92,5	92,7	
17 Șomeri - mii persoane	1000	918	850	803	746	724	701	678	656	-4,64
18 Rata șomajului (%)	10,8	9,9	9,2	8,7	8,1	7,9	7,7	7,5	7,3	
19 Productivitatea socială a muncii										
20 Valoare - mil.lei / persoană	93,8	97,4	102,3	108,0	114,5	121,1	128,9	137,9	148,3	6,04
21 Dinamica prod. soc. a muncii (%)	100,0	103,8	105,1	105,6	106,0	105,7	106,5	107,0	107,5	
22 Ritmul mediu (%)				5,11				6,68		

		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Ritm mediu
23	Producția - mld. lei preturi 2000	1540409	1608187	1696637	1795042	1904540	1988143	2101851	2227798	2373784	5,62
24	Consumurile intermediare - mld.	842024	879073	926543	978429	1035178	1069621	1126592	1187417	1258105	5,19
25	Ponderea CI/P (%)	54,66	54,60	54,49	54,30	54,02	53,80	53,60	53,30	53,00	
26	Valoarea adăugată brută - mld	698385	729812	769952	816149	869199	918522	975259	1040382	1115678	6,11
27	Ponderea VAB/PIB (%)	89,70	89,70	89,70	89,70	89,70	89,85	90,00	90,15	90,35	
28	Formarea brută de capital fix mld	145791	159641	174008	191409	211507	219791	236229	255046	277839	7,87
29	Ritm FBCF (%)			9,75				7,06			
30	Ponderea FBCF în PIB (%)	18,7	19,6	20,3	21,0	21,8	21,5	21,8	22,1	22,5	21,6
31	dPIB/dFBCF (multiplicator)		2,530	3,114	2,960	2,943	6,434	3,731	3,743	3,544	
32	FBCF/dPIB (accelerator)		4,557	3,889	3,717	3,576	4,124	3,851	3,621	3,439	
33	rPIB/%FBCF (ICOR)		0,229	0,271	0,285	0,298	0,256	0,275	0,294	0,311	
34	dPIB/sumFBCF (t,t-1)		0,115	0,134	0,141	0,147	0,124	0,135	0,143	0,152	
35	rPIB/%FBCF (ICOR) mediu			0,271				0,284			0,277

SCENARIUL III cu refacere rapidă, cu integrare ; VARIANTA de populație "reper"

- anii: 2009-2020 -

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Ritm mediu 2011- 2020	Ritm mediu 2001- 2020
1	1308931	1394011	1491592	1603461	1707686	1827225	1964266	2121408	2269906	2440149	2635361	2859367		
2	6,0	6,5	7,0	7,5	6,5	7,0	7,5	8,0	7,0	7,5	8,0	8,5	7,45	6,72
3		6,75				7,25				7,75				
4				206,0				272,5				367,3		
5				165,5				218,9				296,1		
6	21452	21308	21148	20990	20833	20676	20521	20368	20215	20064	19913	19764	-0,75	-0,62
7							-0,749							
8	9779	10485	11304	12243	13138	14163	15340	16693	17996	19492	21210	23187	8,26	7,39
9	27892	28450	28820	29194	29573	29958	30347	30741	31140	31545	31955	32370	1,30	1,65
10		36,9										71,6		
11	18113	17965	17516	16951	16436	15794	15006	14048	13144	12053	10745	9183		
12	8946	8885	8819	8753	8708	8643	8578	8514	8490	8427	8364	8301	-0,68	-0,57
13	41,7	41,7	41,7	41,7	41,8	41,8	41,8	41,8	42,0	42,0	42,0	42,0		
14	8302	8263	8210	8158	8125	8072	8020	7969	7955	7904	7853	7803	-0,57	-0,31
15	99,7	99,5	99,4	99,4	99,6	99,4	99,4	99,4	99,8	99,4	99,4	99,4		
16	92,8	93,0	93,1	93,2	93,3	93,4	93,5	93,6	93,7	93,8	93,9	94,0		
17	644	622	609	595	583	570	558	545	535	522	510	498	-2,20	-3,43
18	7,2	7,0	6,9	6,8	6,7	6,6	6,5	6,4	6,3	6,2	6,1	6,0		
19														
20	157,7	168,7	181,7	196,6	210,2	226,4	244,9	266,2	285,3	308,7	335,6	366,5	8,07	7,05
21	106,3	107,0	107,7	108,2	106,9	107,7	108,2	108,7	107,2	108,2	108,7	109,2		
22			7,30				7,88				8,32			
23	2507330	2661241	2835897	3040069	3231332	3447238	3696850	3980886	4249449	4557410	4910512	5318422	7,17	6,39
24	1322616	1397151	1480338	1579316	1672214	1775328	1894636	2030252	2156595	2301492	2467532	2659211	6,65	5,92
25	52,75	52,50	52,20	51,95	51,75	51,50	51,25	51,00	50,75	50,50	50,25	50,00		
26	1184713	1264089	1355559	1460753	1559118	1671910	1802214	1950634	2092853	2255918	2442980	2659211	7,72	6,91

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Ritm mediu	Ritm mediu
27	90,51	90,68	90,88	91,10	91,30	91,50	91,75	91,95	92,20	92,45	92,70	93,00		
28	287965	310865	338591	368796	387645	422089	461603	509138	535698	588076	648299	714842	8,68	8,27
29		7,34				8,40				8,85				
30	22,0	22,3	22,7	23,0	22,7	23,1	23,5	24,0	23,6	24,1	24,6	25,0	23,8	23,0
31	7,317	3,715	3,519	3,704	5,530	3,471	3,468	3,306	5,591	3,250	3,241	3,366		
32	3,887	3,654	3,470	3,297	3,719	3,531	3,368	3,240	3,607	3,454	3,321	3,191		
33	0,273	0,291	0,308	0,326	0,286	0,303	0,319	0,333	0,297	0,311	0,325	0,340		
34	0,131	0,142	0,150	0,158	0,138	0,148	0,155	0,162	0,142	0,151	0,158	0,164		
35		0,300				0,310				0,318			0,313	0,292



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**ANALE
NR. 2/2001**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE CERCETARE A CALITĂȚII VIEȚII

INSTITUTUL DE CERCETARE
A CALITĂȚII VIEȚII
- UN DECENIU DE ACTIVITATE -

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. INSTITUTUL DE CERCETARE A CALITĂȚII VIEȚII – UN DECENIU DE ACTIVITATE	95
2. PUNCTELE CRITICE ALE POLITICII SOCIALE ÎN ROMÂNIA	98
3. ROMÂNIA ÎN CONTEXTUL PRINCIPALELOR TENDINȚE SOCIAL-ECONOMICE EUROPENE DIN ANII '90.....	104
4. EXPLOATAȚIA FAMILIALĂ ȘI PERSPECTIVELE EI ÎN AGRICULTURA ROMÂNIEI.....	123
5. REPREZENTĂRI ASUPRA FUNCȚIILOR SOCIALE ALE STATULUI	135
6. CONCEPTUL DE POLITICĂ SOCIALĂ	158
7. PUNCTE CRITICE ALE FINANȚĂRII POLITICILOR SOCIALE ÎN ROMÂNIA.....	174
8. ȘOMERII: POLITICI DE SPRIJIN	183
9. ȘOMAJUL ÎN ROMÂNIA ÎNTRE POLITICI SOCIALE ȘI CONSECINȚE.....	197
10. NEVOIA DE LOCUINȚE ÎN ROMÂNIA	213
11. DILEME ALE POLITICILOR SOCIALE REFERITOARE LA GENERAȚIILE EXTREME DIN ROMÂNIA, ÎN PERIOADA TRANZIȚIEI.....	241
12. FAMILIILE MONOPARENTALE ÎN ROMÂNIA – SITUAȚIA SOCIOECONOMICĂ	248
13. DIMENSIUNEA IMPACTULUI SOCIO-ECONOMIC AL DEZASTRELOR PROVOCATE DE INUNDAȚII ÎN ROMÂNIA ANILOR '90	262
14. PROBLEME SOCIALE ASOCIATE MEDIULUI URBAN.....	273
15. NOUL MANAGEMENT ADMINISTRATIV	286
16. RELAȚIILE INTERETNICE ÎN ROMÂNIA	294
17. INTERETNICITATE ȘI DEMOGRAFIE ÎN ROMÂNIA DIN PERSPECTIVĂ ISTORICĂ	303

18. MINORITĂȚI MUSULMANE ÎN ROMÂNIA LA SFÂRȘITUL SECOLULUI XX CERCETĂRI DE PSIHOLOGIE SOCIALĂ	308
Bibliografie	330
19. APARIȚII EDITORIALE SEMNATE DE CERCETĂTORI DIN I.C.C.V.....	331

1. INSTITUTUL DE CERCETARE A CALITĂȚII VIEȚII – UN DECENIU DE ACTIVITATE

În ianuarie 2000, s-au împlinit 10 ani de la înființarea Institutului de Cercetare a Calității Vieții. Ca institut academic, ICCV desfășoară activități de cercetare științifică fundamentală și aplicată în domeniul calității vieții și al politicilor sociale din România.

La un deceniu de existență, ICCV și-a marcat prezența în peisajul cercetării socioeconomice românești prin organizarea unei sesiuni de comunicări științifice. Conferința s-a desfășurat în zilele de 13-14 ianuarie 2000 la sediul ICCV din Calea 13 Septembrie. Au participat numeroși oameni de știință, reprezentanți din partea Academiei Române, din partea unor partide politice, din cadrul Institutului Național de Cercetări Economice, reprezentanți ai sindicatelor (CNSLR), cadre didactice din Universitatea București, reprezentanți din partea MMPS, mass-media ș.a.

După cuvântul de deschidere a sesiunii, rostit de domnul prof. dr. Cătălin Zamfir, membru corespondent al Academiei Române, directorul institutului, s-a adresat publicului domnul academician Tudorel Postolache. Acesta a evocat momentul înființării ICCV, din urmă cu un deceniu, când pe harta cercetării științifice a României și a lumii a apărut acest nou institut. După un deceniu de existență, ICCV este mai mult decât s-a sperat inițial. ICCV s-a impus în conștiința europeană ca un organism de înaltă competență și autoritate științifică, atât prin contribuțiile sale la realizarea unor lucrări de referință internațională inițiate de UNICEF, ONU, PNUD etc., cât și prin valoarea științifică a lucrărilor publicate de cercetătorii acestui institut.

Despre performanțele institutului au vorbit și ceilalți invitați. Ei au relevat faptul că ICCV și-a câștigat un loc de frunte între institutele de cercetare economicosocială din țara noastră.

În cadrul sesiunii au fost prezentate un număr de 26 de comunicări axate pe problemele elaborării și aplicării politicilor sociale în România în cei 10 ani de tranziție, pe problemele sărăciei, inegalității și protecției sociale, ale calității relațiilor interetnice din România. Au existat și comunicări care au abordat domenii ca: dimensiunea impactului socioeconomic al dezastrelor provocate de inundații în România în anii '90, nevoia de locuințe în România, aspecte ale consumului populației în perioada de tranziție, problemele șomajului și ale conjuncturii pieței muncii, aspecte privind religiozitatea și stilurile de viață în România ș.a.

De un deosebit interes s-au bucurat comunicările centrate pe analiza modalităților de finanțare a politicilor sociale din România și aspectele dilematice ale politicilor sectoriale adresate familiilor monoparentale, șomerilor, tinerilor, vârstnicilor și copiilor.

Un spațiu distinct a fost alocat dezbaterilor pe marginea calității vieții comunităților de maghiari, romi și musulmani, realizându-se o distincție clară între problemele generate strict de contextul interetnic și cele cu etiologie predominant economicosocială.

Din discuții s-au desprins o serie de idei și întrebări, atât pe marginea problemelor ridicate în cadrul comunicărilor, cât și pe marginea unor subiecte colaterale. În continuare prezentăm câteva dintre ideile și întrebările mai importante rezultate din context:

- care ar fi impactul impozitului global asupra inițiativelor economice, pe de o parte, și a calității vieții, pe de altă parte. Produce politica fiscală sărăcie ca urmare a impozitării veniturilor mici?
- dacă în România s-a format deja o clasă de mijloc și care ar fi ponderea socială a acesteia;
- problemele supra și subprotecției sociale și impactul socioeconomic al acestora la nivelul calității vieții populației, dar și la nivelul constituirii surselor de finanțare a protecției sociale din România;
- oferă sistemul actual de pensii din România un statut de viață decent pensionarilor? Din dezbateri a rezultat că protecția socială în acest domeniu lasă mult de dorit; problemele întâmpinate de persoanele care au depășit vârsta de 70 de ani (care nu mai pot lucra) și au pensiile foarte mici și de pensionarii cu invaliditate severă;
- care sunt realizările concrete ale politicilor de diminuare a fenomenului sărăciei din România în anii tranziției;
- În ce proporție sunt orientate politicile actuale de ocupare a forței de muncă spre crearea de noi locuri de muncă sau spre acordarea unor plăți compensatorii sau credite;
- permite nivelul alocațiilor sociale pentru persoanele cu handicap sever cel puțin o viață demnă?
- care sunt criteriile și considerentele care stau la baza alocării ajutoarelor sociale pentru familiile cu mulți copii;
- care este stadiul creării unei oferte publice de servicii sociale adresate persoanelor sărace – cantine de ajutor social, tichete de masă, rechizite și îmbrăcăminte pentru copiii din familiile sărace, ajutoare pentru plata întreținerii și a combustibililor pentru cei cu venituri foarte mici etc.;
- cum se aplică unele politici sociale privind protecția locului de muncă și a salariului; protejarea socială a celor care muncesc și îi întrețin și pe alții (dependenți) prin munca lor;

-
- s-a pus problema monitorizării fenomenului sărăciei din România, în paralel, de mai multe instituții (și nu numai de către CNS) pentru o mai mare obiectivitate în evaluări;
 - numeroase discuții cu argumente pro și contra a suscitată și afirmația potrivit căreia în agricultura României „viitorul aparține exploatației agricole familiale;
 - În ceea ce privește relațiile interetnice dintre români și maghiari, discuțiile s-au axat în jurul problemei drepturilor colective și a dreptului la autonomie; s-a relevat faptul că în nici o țară nu există drepturi etnice, ci numai drepturi comunitar-sociale, iar relațiile publice se dezvoltă între stat și cetățenii săi, și nu între stat și anumite minorități etnice. De asemenea, s-a menționat și faptul că problema maghiară nu este nici etnică și nici socială, ca în cazul rromilor, ci politică și are ca miză argumentul teritorial. De exemplu, în planul pieței muncii problemele maghiarilor nu există, dar ale rromilor da;
 - s-a ridicat problema minorităților etnice care se închid, în raport cu reprezentanții majorității, atunci când aceștia din urmă sunt inferiori numeric într-o conjunctură dată. De exemplu, românii au probleme cu piețele muncii în zonele locuite majoritar de maghiari. De altfel, se pot constata numeroase diferențe semnificative în favoarea maghiarilor în spațiile locuite majoritar de aceștia, ceea ce nu se poate spune despre spațiile locuite majoritar de români;
 - despre problemele rromilor s-a spus că sunt, în esență, economico-sociale, și nu etnice; s-au relevat dificultățile extraordinare pe care le întâmpină copiii de rromi care cresc în familii tradițional foarte sărace. S-au pus în discuție criteriile excluziunii sociale în ceea ce îi privește pe rromi; dificultățile de integrare au în esență patru dimensiuni: economică, socială, interpersonală, civică-politică.

În cele ce urmează, prezentăm textul majorității comunicărilor științifice.

2. PUNCTELE CRITICE ALE POLITICII SOCIALE ÎN ROMÂNIA

Prof. dr. Cătălin Zamfir
membru corespondent
al Academiei Române

2.1. Dilemele politicii sociale în tranziție

1. Extraprotecție pentru a compensa parțial costurile sociale ale tranziției *versus* evitarea excesului de protecție socială

Extraprotecția este motivată de mai multe rațiuni:

- a. suportul pentru șomajul care însoțește restructurarea economică;
- b. suportul pentru segmentele sociale sever sărăcite în ultimul deceniu al perioadei socialiste și în perioada de tranziție;
- c. revenirea la un standard minimal acceptabil al serviciilor publice sociale fundamentale: învățământ, sănătate, asistență socială.

Excesul de protecție socială în perioada tranziției blochează restructurarea și relansarea economică:

- a. creează dependență individuală și colectivă:
 - diminuează motivația indivizilor de a se readapta la un sistem competitiv și performant;
 - diminuează motivația întreprinderilor de a se restructura și deveni eficiente, mizând excesiv pe suportul statului;
- b. orientează resursele bugetare spre consum în loc să le orienteze spre susținerea restructurării și a relansării economice;
- c. afectează negativ echilibrul macroeconomic, presând excesiv asupra bugetului.

Factor politic: Specificul revoluției române (răsturnarea regimului comunist prin intervenția activă a maselor) favoriza presiunea colectivității asupra statului pentru obținerea de beneficii sociale suplimentare. Sindicatele au devenit factorul cel mai activ, imediat după revoluție, în acest proces.

2. Cum se distribuie costurile sociale ale tranziției: solidaritate *versus* individualism, ca efect și motivator al economiei de piață

Pe de o parte, procesul de transformare a societății românești este de natură a dezvolta o anumită solidaritate în distribuirea costurilor sociale ale tranziției. În mod special, această solidaritate se poate manifesta printr-o pro-

tecție socială excepțională. Pe de altă parte, proiectul însuși al instituirii economiei de piață a presat spre legarea beneficiilor și costurilor tranziției de performanța individuală.

3. Reparațiile nedreptăților regimului comunist: abordare globală versus sectorială:

- persecuții politice;
- naționalizarea proprietății: imobiliară *versus* mobilă;
- negarea dreptului la acumulare de proprietate;
- sărăcirea a vaste segmente de populație.

Dilema se referă la patru probleme distincte:

1. Ce nedreptăți sunt alese pentru a fi reparate?
2. Care este volumul costurilor reparațiilor?
3. Cine urmează să suporte costurile compensărilor?
4. Care este efectul reparațiilor pentru reformă și pentru relansarea economică?

Presupozițiile politicii sociale actuale

1. O politică socială de austeritate este vitală pentru realizarea obiectivelor economice ale tranziției: restructurare și relansare.

2. Strategia restructurării economice va aduce pe termen scurt beneficii sociale:

a. creștere economică și prin aceasta creșterea standardului de viață al întregii comunități, atât prin creșterea veniturilor primare, cât și prin deblocarea de resurse bugetare pentru politica socială;

b. degrevarea rapidă a bugetului de cheltuielile economice și reorientarea sa spre programe sociale.

3. Absorbția costurilor sociale ale tranziției și ale sărăciei va fi un proces natural al restructurării economice. Promovarea solidarității în distribuția costurilor sociale ale tranziției este contraproductivă.

4. Redefinirea rolului statului în contextul noii societăți va fi un proces relativ controlat, neînsoțit de o scădere a autorității sale în domeniile legitime și nici de o criză a mijloacelor de control.

5. Respectarea drepturilor fundamentale ale cetățeanului și ale omului în general va fi asigurată în toate sferile, la niveluri semnificativ superioare regimului comunist.

6. Reparațiile nedreptăților regimului comunist de luat în considerare sunt reduse la două categorii: nedreptățile represiunii politice (parțial) și restituo in integrum a proprietăților naționalizate.

7. **Neconsiderarea sistematică a costurilor reparațiilor și cu atât mai puțin a celor care le suportă. Ignorarea efectelor reparațiilor asupra reformei economice. Este semnificativă confuzia dintre legile restituției proprietății și legile proprietății.**

8. **Promovarea economiei de piață și a privatizării (inclusiv a pământului) reprezintă o condiție suficientă pentru asigurarea dezvoltării de sisteme economice eficiente.**

2.2. Caracteristici ale politicii sociale în primii 10 ani ai tranziției

1. **Alinierea sistemului politicii sociale la trendul european.** Reconstrucția sistemului de politici sociale pe liniamentele legale și instituționale ale experienței europene.

2. **Finanțarea programelor sociale a fost făcută în țara noastră mai degrabă modest, depărtându-ne ca efort de standardele europene.** Ca procent din PIB, ea este semnificativ inferioară celei din celelalte țări în tranziție. Excepție fac țările în perioade de criză acută (Bulgaria în ultimii ani, Albania, țările din fosta Uniune Sovietică în perioada căderii de după 1993-94).

Nu se poate vorbi deci despre o **supraprotecție socială** în perioada tranziției, ci de o **subprotecție**.

3. S-a practicat o formă de protecție socială **netransparentă și confuză**, în care este greu de diferențiat între susținerea de către stat a economiei (adesea realizată ineficient) și menținerea artificială a locurilor de muncă.

4. Eforturi ceva mai mari (în raport cu 1989) au fost făcute în sfera serviciilor sociale fundamentale – învățământ și sănătate. Aici alocațiile bugetare (ca % din PIB) au fost mai mari decât în 1989, dar substanțial mai mici decât în celelalte țări în tranziție din Europa (excepție face Albania și Bulgaria în anii crizei).

5. În ceea ce privește transferurile financiare directe către populație (pensii, alocații pentru copii, ajutor social), deși nevoia a crescut enorm, ele au scăzut dramatic în termeni reali față de 1989, deși au crescut foarte ușor ca procent din PIB. Față de majoritatea țărilor europene în tranziție, aceste alocații sunt net inferioare. Această politică de subprotecție a categoriilor sociale cu risc ridicat de sărăcie este un factor important al exploziei sărăciei.

6. Sistemul de pensii este singurul în legătură cu care s-au făcut eforturi mai mari de susținere. El este încă afectat de disparități induse mai mult sau mai puțin artificial de decizii politice și de o inflație a pensionării. Inconsecvențe în aplicarea principiilor sistemului de pensii: cumularea lor nelimitată cu salariul.

7. Beneficiile sociale noncontributive, care sunt adresate susținerii segmentelor sărace, sunt insuficiente. Suportul social pentru familiile cu copii, într-

o perioadă de explozie a sărăciei, care ar fi trebuit să asigure o supraprotecție pentru copii, s-a degradat din 1989, în ciuda unor eforturi cu rezultate parțiale. Sistemul de ajutor social, adresat celor mai săraci dintre săraci, reprezintă un sistem prost conceput din start, care probabil că funcționează sub 25% din necesarul prescris de lege.

8. Serviciile sociale fundamentale.

Sistemul sănătății publice se confruntă cu un colaps major datorită strategiei de reformă incoerente. În plus, introducerea sistemului de asigurări nu a fost bazată pe o analiză atentă a tuturor efectelor sociale. Există și opinii conform cărora nu era nevoie de introducerea principiului asigurărilor, cel puțin în forma actuală. Riscul său major este o distribuție extrem de inegală a îngrijirii de sănătate: o lume săracă plasată la periferia sistemului de sănătate; o clasă mijlocie asigurată, beneficiind de o acoperire rezonabilă, dar de calitate relativ scăzută, și un mic segment prosper, beneficiind de servicii de sănătate de vârf.

Sistemul de învățământ nu a reușit să abordeze în nici un fel dezechilibrele în agravare dintre școală și societate.

Nu există încă o strategie de dezvoltare pe termen scurt/lung a *serviciilor de asistență socială*, vitale într-o perioadă de criză economică și socială. Nu s-a reușit proiectarea unui sistem public de servicii de asistență socială care să preia, cu costuri relativ reduse, suportul social al celor în dificultate. Instituțiile de asistență socială, printr-o opțiune de descentralizare haotică, sunt în pragul colapsului financiar. Apartenența lor organizațională nu a reușit să depășească fragmentarea moștenită de la regimul socialist, ba chiar aceasta s-a accentuat. Măsurile luate în noiembrie 1999 au intenția de a corecta o serie de erori mai vechi și mai noi, fără însă a se baza pe o regândire în profunzime a sistemului.

9. Politica de protecție socială a neglijat cronic formele noneconomice, pur sociale, de protecție.

- **Serviciile de asistență socială** reprezintă marele ignorat al sistemului de protecție socială. Tradiția României pre și postrăzboi în acest domeniu a fost complet ignorată.
- **Protecția proprietății personale** s-a degradat în loc să se îmbunătățească. Segmentele sărace se confruntă cu riscul crescut al depozitării prin furt sau fraudă, uneori facilitată de procedurile greoaie ale justiției și poliției, alteori chiar cu complicitatea unor membri ai acestora. Dincolo de exigența **garantării** proprietății, mai ales în perioada de tranziție este necesar să se facă eforturi speciale de **protecție** a ei.
- **Stimularea acumulării de proprietate la nivelul clasei mijlocii** a fost ignorată. Distribuția proprietății s-a polarizat rapid. Întreprinderile mici și mijlocii se confruntă cu dificultăți severe; nu există o voință politică semnificativă de promovare a lor.

- **Protecția consumatorului** a fost și este încă puțin eficientă, atât în ceea ce privește calitatea produselor, cât și a controlului prețurilor în zonele de monopol: servicii/ bunuri de proastă calitate, aruncând costul eficienței scăzute asupra consumatorului (prin prețuri excesive), a bugetului (prin subvenții) sau a altor întreprinderi (producerea și întreținerea blocajului economic).
- Capacitatea limitată de **protecție a cetățenilor** în fața exploziei infracționalității. Securitatea pe stradă și acasă a populației a scăzut îngrijorător.

Frecvente cazuri de decizii judecătorești incorecte, suspiciunea de corupție a actului justiției generează o **insecuritate a respectării drepturilor conferite de lege**.

10. Crearea cadrului juridic nu a fost dublată, într-un ritm corespunzător, de dezvoltarea instrumentelor instituționale de asigurare a respectării drepturilor instituite. Noile instituții sunt încă fragile și înalt vulnerabile la corupție. Mecanismele administrative sunt subdimensionate ca resurse umane și financiare, sunt grevate de limite ale competențelor individuale și de mentalități contra-productive.

Punctul tare al politicilor sociale actuale este dezvoltarea structurilor legale și instituționale modern-europene; rezistența față de procesele adverse dezagregative și o anumită voință de a rezolva mai ales problemele presante.

Punctul slab este lipsa de strategie globală, efortul economic substanțial mai redus decât standardele europene, risipa resurselor limitate pentru programe slab eficiente și luarea unor măsuri mai degrabă reactive și punctuale. În fine, tentația de a reduce politica socială la transferurile financiare și ignorarea celorlalte forme de protecție socială, acordate prin lege și instituții.

2.3. Profilul statului bunăstării în perioada tranziției

Nu poate fi formulat în termenii tipologiilor existente: universalist/minimalist, liberal/ corporatist/social-democrat.

El ar putea fi caracterizat în următorii termeni: *un stat al bunăstării bazat pe o finanțare modestă, orientat spre susținerea clasei de mijloc (salariați), animat de ideea dezvoltării sociale, complementar cu ignorarea segmentelor sever sărace care nu reprezintă pe termen scurt resurse ale dezvoltării sociale.*

Patru priorități care atrag în mod dominant resursele:

1. Protecția clasei mijlocii a salariaților: accent pe sistemul de pensii, sistemul de sănătate bazat pe asigurări, învățământ. La aceasta se adaugă și protecția, chiar artificială, a locurilor de muncă.

2. Investiții în dezvoltarea socială: grija pentru copii, dar în mod special ai celor din clasa de mijloc: învățământ, alocații pentru copii (atitudine oarecum

ambivalentă, întrucât clasa de mijloc, cu 1-2 copii, are nevoie mai redusă de această susținere).

3. Ignorare a segmentelor sever sărace: sistemul ajutorului social politic nesusținut, ajutor financiar pentru șomeri relativ modest, orientat spre stimularea motivării reîncadrării, alocațiile pentru familiile cu mulți copii (cu variații, dar erodate în general), ignorarea atragerii în învățământ a copiilor din segmentele sărace, abolirea sistemului de servicii de sănătate cvasiuniversal, abandonarea sistemului de susținere a construcției de locuințe, în special a locuințelor sociale, ignorarea instituțiilor de asistență socială pentru cei mai săraci dintre săraci: copii abandonați, persoane cu dizabilități, vârstnici lipsiți de resurse. O sistematică ignorare a satului.

4. Unele beneficii pentru segmentele prospere:

- sistem de pensii avantajos pentru cei cu venituri foarte mari în ultimii ani, posibilitatea cumulului pensiei cu salariul, posibil parțial ieșirea la pensie înainte de vârsta legală;
- progresivitate scăzută a sistemului impozitării: sistem avantajos de impozitare în situația cumulării de venituri, posibilități de reducere a impozitării pentru segmentele prospere, inclusiv în mod artificial, ca de exemplu scutirile pentru „revoluționari” și „handicapați”, reducerea „impozitului” pe profit, creșterea ponderii impozitului indirect, prin natura sa regresiv, incoerența sistemului de accize care ba cresc, ba scad, funcție probabil de interese de grup.

3. ROMÂNIA ÎN CONTEXTUL PRINCIPALELOR TENDINȚE SOCIAL-ECONOMICE EUROPENE DIN ANII '90

Dr. Mariana Stanciu,
cercetător științific principal II

În zorii unui nou mileniu, Europa se află într-o profundă transformare. De aproape un deceniu, țările din vestul și nordul continentului își redefinesc rolul în cadrul acestui vast proces, în timp ce regiunea din centrul și sud-estul Europei reflectă consecințele dure ale aplicării unui nou experiment de inginerie socială.

Niciodată, pe timp de pace, spațiul european nu a cunoscut o schimbare atât de radicală, în atât de multe domenii, într-un interval atât de scurt. Experiența a 10 ani de tranziție atestă faptul că cele două ideologii extreme care au stat în centrul experimentului socioeconomic european din ultima jumătate de secol – toată puterea acordată statului *versus* tot controlul acordat pieței – nu pot produce, în stare pură, instrumentele apte să corecteze distorsiunile pe care una sau alta dintre practicile respective le-a produs în plan social.

Pe harta Europei de Est au apărut nu numai state noi, ci și noi instituții. Acestea din urmă s-au dovedit însă mult prea slabe, cel puțin în decursul celor 10 ani de tranziție, pentru a instrumenta avalanșa de reglementări ce vizau punerea în operă a noilor democrații. Schimbarea de sistem s-a introdus atât de abrupt încât aproape toate valorile societale au fost peste noapte dacă nu răsturnate, cel puțin puse în discuție, autoritatea statutului abolindu-se fără drept de apel și, de multe ori, fără discernământ. Acestea ar constitui, potrivit analizei PNUD, cele mai grave erori care s-au produs în spațiul central și est-european la finalul mileniului doi (*Transition... 1999*).

Nu demult, zidul Berlinului a căzut. Vreme de decenii, acest zid a simbolizat sciziunea existentă între două lumi europene distincte. Când acesta s-a prăbușit, lumea a sperat într-o vindecare a tuturor neputințelor care au divizat continentul timp de peste o jumătate de secol. Realitatea a demonstrat însă că vechiul simbol va mai dura în mentalitățile oamenilor. Este mai greu decât s-ar crede să construim o Europă unită, a tuturor europenilor. Recunoașterea acestei stări de fapt plutește în aer de câțiva ani.

3.1. Repere demografice

Când se referă la țările europene, publicațiile de statistică internațională utilizează în mod frecvent patru grupări: Uniunea Europeană (UE), alte țări din Comunitatea Economică Europeană (CEE) care nu fac parte din UE, grupul țărilor în tranziție din centrul și estul Europei, în care este inclusă și România, și Comunitatea Statelor Independente (CSI), (anexa nr. 1)¹. Această structură are la bază, în esență, criteriul apropierei geo-politice a țărilor europene, dar reflectă, deopotrivă, similaritatea unor elemente de conjunctură, care au condiționat la nivel macrosocial evoluțiile din interiorul grupărilor respective, înainte și după anul 1990. Specificul acestor evoluții singularizează oarecum țara noastră, în grupul țărilor central și est-europene și, cu atât mai mult, în macrogrupul țărilor europene, din multe puncte de vedere. În cele ce urmează, vom pune în lumină câteva dintre acestea.

Națiunile din nordul și vestul continentului se pregătesc să facă față iminenței fenomenului îmbătrânirii populației, atât în planul organizării unor rețele de servicii sociale adecvate, cât și în ceea ce privește sursele de finanțare ale acestora. În anul 1996, proporția persoanelor în vârstă de 65 de ani și peste era de 15% din totalul populației europene. Fenomenul îmbătrânirii populației, deosebit de pronunțat în țările din UE, prezintă o relevanță destul de ridicată și pentru țările din centrul și estul continentului (anexa nr. 1). Dintr-o serie de scenarii demografice realizate de Eurostat pentru perioada 1995–2020, rezultă că, în anul 2020, este de așteptat ca proporția populației europene vârstnice să depășească 19 procente². În anul 1996, vârsta mediană pe continent se situa între 19,3 ani (Tadjikistan) și 38,9 ani (Danemarca). În grupul țărilor central și est-europene, România ocupa locul al treilea în ordinea creșterii vârstei mediane a populației, cu 34,1 ani, după Albania (25,7 ani) și Bosnia-Herțegovina (32,5 ani). România se numără deci printre țările cu o populație de vârstă mediană mai apropiată de limita maximă a vârstelor mediane europene (diferență de 4,8 ani). La aceeași dată, cea mai avansată vârstă mediană din cadrul grupului se înregistra în Bulgaria (38,8 ani).

Tot în anul 1996, în România existau 104 femei la 100 de bărbați și 140 de femei în vârstă de 65 de ani și peste la 100 de bărbați vârstnici. Cel mai mare număr de femei la 100 de bărbați există în Letonia (117), iar cel mai mic, în Turcia (98). Cel mai mare număr de femei vârstnice la 100 de bărbați vârstnici există în Federația Rusă (225), iar cel mai mic, în Andora (98). Așadar, în cazul României, fenomenul îmbătrânirii afectează îndeosebi calitatea vieții femeilor, aceasta și ca urmare a faptului că speranța de viață pentru femei este mai ridicată.

¹ Datele prezentei comunicări, acolo unde nu se specifică altă sursă, au fost preluate din *The Statistical Yearbook of the Economic Commission for Europe, Trends in Europe and North America – 1998/1999*, UN Economic Commission for Europe.

² *Problèmes économiques*, no.2403, 21 (décembre) 1994, Union Européenne, p. 24-25.

În perioada 1996/1997, România se situa foarte aproape de centrul trendului format de țările europene, în ceea ce privește mărimea indicelui de dependență socială. Cea mai scăzută valoare se înregistra în Andora (36,3%), iar cea mai ridicată în Tadjikistan (90,8%).

Comparativ cu intervalul 1985-1990, în 1990-1995, din cele 15 țări ale UE, nouă au format un trend ascendent în ceea ce privește dinamica medie anuală a populației, celelalte state înregistrând un trend descendent, în fruntea căruia se situează Portugalia.

În **grupul țărilor central și est-europene**, în același interval, au avut loc **creșteri medii negative ale populației în nouă țări, printre care și România (-0,42%)**. Cele mai ridicate valori ale acestui indicator s-au înregistrat în Bosnia-Herțegovina (-3,76%) și în Letonia (-1,3%).

3.2. Dinamica familiilor și gospodăriilor

În anii '90, **mărimea medie a gospodăriei** a scăzut în cele mai multe țări ale CEE¹, fiind în prezent **sub trei persoane**.

Cea mai ridicată proporție a gospodăriilor formate dintr-o singură persoană există în țările vest și, mai ales, nord-europene. Fenomenul de îmbătrânire a populației europene, ca și fenomenul de părăsire timpurie a căminului familial de către tineri au contribuit la crearea acestei situații.

La extrema cealaltă se situează câteva țări din CSI (Kirgyzstan, Uzbekistan) și Turcia, unde 35-50% dintre gospodării sunt formate din cinci persoane și peste.

În grupul țărilor central și est-europene, cele mai mari ponderi le prezintă gospodăriile cu 3-4 persoane – între 29,7% (Estonia) și 46,5% (Slovenia).

În România, din cele 7.288,7 mii de gospodării, 17,1% sunt formate dintr-o persoană, 25,8% din două persoane, 40,1% din 3-4 persoane și 17,0% din cinci sau mai multe persoane. Mărimea medie a gospodăriilor românești a scăzut, din anul 1990 până în anul 1996, de la 3,1 la 2,9 persoane.

Ratele căsătoriilor au scăzut vertiginos în cele mai multe țări europene.

În țările UE, s-a conturat un trend ușor descrescător în ceea ce privește rata căsătoriilor, excepție făcând doar Danemarca, unde aceasta a crescut de la 5,2 căsăt./1000 loc. în 1980, la 6,8 căsăt./1000 loc. în 1996.

O puternică tendință de scădere a ratei căsătoriilor s-a manifestat și în **grupul țărilor central și est-europene**, această tendință acutizându-se în anii '90. De exemplu, în Republica Cehă, în intervalul 1990-1996, se ajunge de la 8,8 la 5,2 căsăt./1000 loc., în Bulgaria de la 6,9 la 4,3 căsăt./1000 loc., iar în

¹ În spațiul CEE fiind incluse, alături de țările europene și țările de pe continentul nord-american.

Letonia, de la 8,8 la 3,9 căsăt./1000 loc.

În România diminuarea ratei căsătoriilor a avut o alură mai aplatizată – de la 8,3 căsăt./1000 loc. În 1990 la 6,7 căsăt./1000 loc. În 1996.

În același an, în țările CSI, valorile acestui indicator s-au situat între 3,8 căsăt./1000 loc. În Armenia și 7,4 căsăt./1000 loc. În Turcmenistan, unde, în mod tradițional, ratele căsătoriilor erau cele mai ridicate (între 9,3-11,5 căsăt./1000 loc.).

În anul 1996, **vârsta medie la prima căsătorie prezenta valori mai ridicate în spațiul UE** – la bărbați între 28,2 ani în Belgia și 31,9 ani în Danemarca, iar la femei, între 24,9 ani în Portugalia și 29,5 ani în Danemarca.

Valori mai scăzute ale acestui indicator apar în țările central și est-europene: între 24,3 ani (Lituania) și 28,2 ani (Croația, Macedonia) la bărbați, și între 22,2 ani (Bosnia-Herțegovina) și 25,4 ani (Slovenia) la femei; în țările CSI: între 23,7 ani (Tadjikistan, Uzbekistan) și 27,4 ani (Georgia) la bărbați și 20,6 ani (Uzbekistan) și 23,8 ani (Georgia) la femei.

În România, în anul 1996, vârsta medie la prima căsătorie era de 26 de ani la bărbați și de 22,8 ani la femei, aceste valori apropiindu-se de media generală a grupului de țări central și est-europene.

La nivelul întregului spațiu CEE se constată un **trend ascendent în ceea ce privește numărul de nașteri în afara căsătoriei**, între anii 1980-1996. Acesta evoluează, în anul 1996, de la 2-3% (Cipru) până la aproximativ 55% (Suedia). În anul 1996, România, cu aproximativ 21% nașteri în afara căsătoriei, se situa la centrul trendului, între Portugalia (cu aproximativ 18%) și Kîrgîstan (22%), după ce, în anul 1980, acestea se situau undeva în jurul valorii de 2-3%¹.

Rata avorturilor prezintă un grafic extrem de complex în intervalul 1990-1996 atât în țările UE cât și în celelalte țări europene. Aceasta a crescut în țări ca Germania, Grecia, Spania, Suedia, Regatul Unit, Albania, Estonia, Ungaria, Letonia, dar a scăzut în țări ca Danemarca, Finlanda, Olanda, România, Slovacia, Slovenia. În acest domeniu, **România constituie un caz de excepție. Deși din anul 1990 până în 1996 trendul avorturilor a fost descendent, în anul 1990 s-a înregistrat un număr record de avorturi (3153), depășind orice valoare înregistrată în anii '80 și '90 în țările europene.** În anul 1995, numărul avorturilor înregistrate în România (2125) situa țara noastră pe primul loc în spațiul european, situație care s-a menținut și în 1996, când s-au înregistrat 1972 de avorturi.

În Uniunea Europeană s-a manifestat o tendință generală de mărire a numărului de divorțuri/1000 loc. Chiar și în Italia, care în mod tradițional prezintă o rată

¹ La momentul respectiv însă, se înregistrau în România doar copiii al căror tată era necunoscut, și nu și cei născuți în afara căsătoriei.

scăzută la divorțuri, în anul 1996 aceasta a crescut de la 4‰ (în 1980) la 12‰. O excepție de la trendul general o constituie Danemarca, unde ponderea divorțurilor în numărul de căsătorii a scăzut de la 51% (în 1980) la 35% în anul 1996.

În țările central și est-europene, cu câteva excepții, a existat o ușoară tendință de diminuare a divorțurilor/1000 loc. În România însă acest indicator a crescut de la 1,4 la 1,6. Simultan a avut loc și o reducere a numărului de căsătorii.

Durata medie a căsătoriei, la momentul divorțului, era cuprinsă, în anul 1996, între 6,5 ani (în Turcia) și 14 ani (în Slovenia). În România, aceasta era de aproximativ 11 ani.

3.3. Sănătatea

În intervalul 1992-1996, în spațiul Uniunii Europene, s-a înregistrat o creștere generală a speranței de viață, atât la naștere, cât și la vârsta de 65 de ani. În anul 1996, speranța de viață la naștere varia astfel: între 71,3 ani (Portugalia) și 76,5 ani (Suedia) la bărbați și între 77,8 ani (Danemarca) și 81,9 ani (Franța) la femei. **Și în țările central și est-europene trendul acestor indicatori a fost per ansamblu ascendent, dar acesta a prezentat o zonă ușor descendentă în anul 1994.** Valorile absolute au fost însă sensibil mai mici decât în spațiul UE. În anul 1996, speranța de viață la naștere varia între 64,5 ani (Estonia) și 70,4 ani (Republica Cehă) la bărbați și între 73,1 ani (România) și 78,2 ani (Slovenia) la femei. **În intervalul 1991-1993, speranța de viață la naștere din România a prezentat, spre deosebire de trendul general, o ușoară tendință de scădere, situație care s-a menținut și în anii următori.**

Rata mortalității în intervalul 1994-1997 a fost cu mult mai ridicată în țările Europei Centrale și de Est decât în țările UE. **Țara cu cea mai ridicată rată a mortalității din zonă a fost România – 1285,9 decese/100000 loc. std.** Menționăm că România ocupă locul întâi în Europa și la rata deceselor din cauza unor afecțiuni ale sistemului circulator. Valori comparabile cu cele din România s-au înregistrat în Letonia și Ungaria. **De asemenea, România este încă țara cu cel mai ridicat număr de noi cazuri de SIDA din Europa de Est (652, în anul 1997).**

3.4. Educația școlară și universitară

În anii '90, educația preșcolară a crescut ca importanță în țările vest-europene, în vreme ce în țările aflate în tranziție, înrolarea în această formă de educație s-a aflat într-un declin din ce în ce mai pronunțat. Au existat însă și țări central și est-europene în care educația preșcolară a cunoscut o oarecare dezvoltare (România, Slovenia, Uzbekistan).

În țările din spațiul C.E.E., școala primară începe la vârsta de 5-7 ani, este obligatorie și durează între 8 și 12 ani. În anii '90, ponderea înrolării brute, în

nivelurile 1 și 2 de învățământ, a contingentelor de vârstă relevante s-a menținut la cote extrem de ridicate în țările vest-europene, cu câteva excepții (Italia – 92%, Luxemburg – 90%, Andora – 73%, Turcia – 89%). Acest indicator prezintă valori descendente în 12 dintre cele 27 de țări CSI și în unele țări central și est-europene (Albania 93->80%, Bulgaria 90->86%, Croația 88->83%, Letonia 94->88%, Lituania 93->91%, România 91->86%, Georgia 93->82% etc.).

Înrolarea în nivelul terțiar de învățământ a format un curent ascendent în toate țările europene. Un grafic aproape sistematic descendent apare, la acest capitol, în ceea ce privește țările din CSI (exceptând Uzbekistanul).

România se încadrează în categoria țărilor cu nivel relativ redus de înrolare în nivelul terțiar de învățământ (10% în 1990 și 21% în 1996). Cele mai ridicate rate de înscriere existente în cadrul grupului țărilor central și est-europene aparțin Bulgariei și Estoniei (42% în 1996), Letoniei și Sloveniei (34% în 1996). În spațiul CSI, valorile extreme ale înrolării în învățământul superior, în anul 1996, sunt cuprinse între 13% (Azerbaidjan) și 47% (Federația Rusă).

Comisia Economică pentru Europa a Națiunilor Unite înregistrează **cheltuielile totale cu educația ca pondere în PIB, între anii 1994 și 1996**, selectând următoarele categorii: **mai puțin de 4,5% din PIB, unde se încadrează: România**, Bulgaria, Turcia și unele țări din CSI; între 4,5 și 5,9% inclusiv (Ungaria, Ucraina, Republica Cehă, Polonia ș.a.); între 6% și 7,5% inclusiv (Franța, Marea Britanie etc.).

3.5. Participarea pe piețele muncii

Angajarea în muncă a evoluat diferențiat, în anii '90, în spațiul european. În țările vest-europene, numărul angajamentelor în muncă a crescut cu valori relativ mici, în timp ce în țările aflate în tranziție, acesta a scăzut în medie cu aproximativ 3%.

Ultimele estimări ale Biroului de Statistică al Organizației Internaționale a Muncii, privind evoluția forței de muncă între anii 1995-2010, prognozează o creștere a forței de muncă disponibile în Europa cu aproximativ 2% (cca 6 milioane de oameni), la nivel mondial această creștere urmărind să atingă 25%. Un astfel de fenomen este de natură să producă, în viitorul deceniu, o presiune socială extrem de ridicată asupra piețelor muncii europene. **Creșterile din anii '90 apărute în planul ocupării forței de muncă vest-europene s-au datorat prezenței mai accentuate pe piața muncii a femeilor.** În același sens, au existat unele evoluții și în rândurile bărbaților, în țări ca Danemarca, Grecia, Olanda, Norvegia, Suedia și Elveția (anexa nr. 3).

În țările central și est-europene, atât bărbații, cât mai ales femeile și-au redus participarea pe piețele muncii. De altfel, **participarea în general mai scăzută a femeilor pe piețele muncii constituie o caracteristică a tuturor țărilor europene**, decalaje mai consistente existând în Austria, Belgia, Germania, Grecia, Ir-

landa, Italia, Olanda ș.a. Decalaje mai mici, în acest sens, s-au manifestat în Finlanda, Franța, Suedia, Bulgaria, Lituania, România, Slovenia ș.a.

În România, în anii tranziției, s-au produs mutații notabile în sfera utilizării forței de muncă disponibile și a repartiției pe sectoarele economiei naționale a acesteia. Decalajele deja existente între România și celelalte țări europene în acest domeniu s-au adâncit în anii '90, România prezentând cea mai ridicată pondere a populației ocupate în agricultură și cele mai scăzute ponderi în construcții sau serviciile de comerț-turism (anexa nr. 2).

În grupul țărilor central și est-europene, România constituie o excepție și din perspectiva categoriei angajamentelor în muncă ale persoanelor active (tabelul nr. 1).

În cazul României, se remarcă ponderea relativ scăzută a numărului de angajatori și ponderile deosebit de ridicate ale lucrătorilor pe cont propriu. În categoria lucrătorilor pe cont propriu sunt incluse, pe lângă persoanele care au pus bazele unor afaceri de mică amploare sau ale unor categorii de lucrări atipice, și gospodăriile țărănești. **În prezent, piața muncii din România se află într-un proces intens de redefinire și căutare.**

Din statisticile privind **rata șomajului în funcție de sectorul economic și experiența în muncă**, pentru anul 1996, observăm că **România** constituie și la acest capitol o excepție între țările în tranziție, fiind **țara care a realizat cea mai mare proporție de șomeri în rândurile celor care nu au experiență în muncă** (tabelul nr. 2).

Tabelul nr. 1

Angajați în muncă pe categorii în câteva dintre țările în tranziție, în anul 1996

Țara	Nr. total angajați	Procente			
		Angajați	Angajatori	Lucrători pe cont propriu	Alte categorii
Rep. Cehă	4971	86,1	4,1	7,6	2,3
Estonia (1994)	649	93,5	2,9	2,3	1,2
Ungaria	3648,1	85,3	2,1	8,1	4,5
Letonia	965,5	84,8	2,9	7,9	4,5
Polonia	14968	70,5	4,1	19,2	6,2
România	10935,5	62,4	1,3	19,8	16,6
Slovacia	2146,8	93,1	2,0	4,4	0,5
Slovenia	878	83,1	3,4	9,1	4,3

¹ Include producătorii din cooperative.

Sursa: preluare parțială din *Trends in Europe and North America...*1999, p. 103.

Tabelul nr. 2

Rata șomajului în anul 1996 (%)

Țara	Număr șomeri (mii)	Cu experiență în muncă			Fără experiență în muncă
		Agricultură	Industrie	Servicii	
Uniunea Europeană					
Austria	160,4	4	37	52	8
Belgia	477,7	1	29	70	-
Danemarca	194,5	3	28	62	7
Finlanda	408	4	26	50	20
Germania	3473	5	44	44	8
Grecia	424,7	1	21	32	46
Irlanda	177,6	2	26	54	18
Portugalia	344	4	33	42	21
Spania	3540	7	19	51	23
Suedia	347	3	28	59	10
Regatul Unit	2333,5	1	30	57	12
Țările central și est-europene					
Croația	261	3	26	37	34
Rep. Cehă	199,4	5	36	44	14
Estonia	17,3	12	21	34	33
Ungaria	400,1	9	37	38	16
Lituania	109,4	11	33	45	10
Polonia	2108	6	36	38	20
România	790,9	7	31	19	44
Slovacia 1995	324,5	8	35	37	19
Slovenia	69	3	47	24	26

Sursa: Trends in Europe and North America 1998/1999, UN Economic Commission for Europe.

Menționăm că în rândurile celor fără experiență în muncă, o bună parte sunt tineri absolvenți ai învățământului secundar și superior, în special tinere femei (între 15 și 24 de ani). Rata șomajului tinerelor femei, ca procent din forța de muncă feminină tânără, era de 24,2% în anul 1997, rate mai mari înregistrându-se în același an în Letonia (30,4%) și în Polonia (28%). De altfel, **șomajul în rândurile tinerilor a început să crească substanțial încă din anii '80, chiar și în țările cu economie de piață**, depășind cu mult nivelurile mixte ale ratelor șomajului. Cele mai ridicate valori ale acestui indicator au fost atinse în Grecia, Italia și Spania (aproximativ 40%).

În România, deosebit de ridicat s-a menținut și șomajul pe termen lung (12 luni sau mai mult) – 51,1% din nivelul total al șomajului, această situație fiind comparabilă cu cea din Ungaria (51,3%) sau Slovacia (52,7%).

Șomajul pe termen lung a suferit puține modificări în spațiul european în anii '90. Unul din doi oameni a fost șomer timp de cel puțin un an, în Belgia, Grecia, Italia, Portugalia, Spania, Ungaria, România și Slovacia.

După nivelul de educație, în România, ca și în celelalte țări în tranziție, cea mai afectată de șomaj în anul 1996 a fost forța de muncă absolută a nivelului primar și secundar de școlarizare (93,9% din totalul șomajului). Nivelul terțiar nonuniversitar a contribuit, în același an, cu 1,9% la rata șomajului, nivelul universitar având o pondere de 2,8%, iar alte forme de educație contribuind cu 1,4%. Valori comparabile ale șomajului în rândurile celor cu nivel mai scăzut de școlarizare s-au înregistrat și în Polonia (93,5%), Slovenia (94,2%), Ungaria (95,9%), Republica Cehă (97,2%). Ponderi mari ale șomajului în rândurile populației cu nivel superior de educație s-au înregistrat în Estonia (8,1%) și în unele țări din UE ca Danemarca (10,5%), Grecia (10,4%), Olanda (15,6%) sau în țările din CSI, ca Azerbaidjan (14,7%), Ucraina (38,1%).

3.6. Produsul intern brut

În anii '90, un număr de aproximativ 15 țări din CEE au realizat un PIB/locuitor de peste 20000 \$ SUA. Pentru 10 țări europene acest indicator s-a situat sub 1000 \$ SUA/locuitor.

În țările UE creșterea medie anuală a PIB în intervalul 1990-1996 a oscilat între 0,3% (Finlanda) și 6% (Irlanda), cele mai frecvente valori situându-se între 1-2%. În grupul țărilor central și est-europene, în același interval, au existat în special creșteri medii negative ale PIB, situate între -10,7% (Letonia) și -0,4% (Ungaria). În cele mai multe țări europene, PIB real a început să crească din nou în anul 1994, deși ritmurile de creștere nu au fost susținute în toate cazurile (anexa nr. 4). În unele țări din CSI, creșterea PIB, după declinul de la începutul anilor '90, a devenit vizibilă abia în 1996/1997.

Și în România PIB a suferit o scădere abruptă după anul 1990 (în 1992, PIB s-a diminuat cu 8,8% față de 1991 și cu 12,9% în 1991 față de 1990), situație care a durat până în 1993, când PIB-ul a început să crească cu valori relativ mici. Descreșterea PIB s-a reiterat însă în anul 1997 și în anii următori, când a început de fapt introducerea pe scară mai largă a elementelor de reformă economică (Conturile naționale 1995-1996).

Deși pot fi identificate unele similitudini în cadrul modelelor de creștere economică ale grupărilor de țări consacrate, există totuși și deosebiri mari chiar între unele țări învecinate. În general, sectorul serviciilor contribuie cel mai mult (cam cu 2/3) la crearea valorii adăugate (VA) la PIB (anexa nr. 5). Excepție de la această regulă fac România, Albania și câteva țări din CSI. În țara noastră ponderea valorii brute adăugate la PIB a sectorului serviciilor a atins cea mai ridicată cotă în anul 1997 (36,2%).

În ceea ce privește **indicii producției industriale**, în țările vestice, aceștia au fost mai ridicați în 1997 decât în 1990 – exceptând Cipru și Luxemburg (anexa nr. 6).

În țările aflate în tranziție, deși indicii producției industriale au crescut în anul 1997 comparativ cu anul anterior, doar Ungaria, Polonia și Uzbekistan au reușit să recupereze nivelurile relative ale producției aferente anului 1990.

Ponderea relativ ridicată a industriei în crearea VA la PIB al României, din anii 1995-1997, reflectă în bună măsură și întârzierea introducerii măsurilor de reformă economică în acest sector. Acest fapt rezultă și din valorile indicilor anuali ai producției industriale a României din intervalul 1993-1997, care reflectă dificultățile unui sector aflat în căutarea unei noi identități.

Producția agricolă a rămas relativ stabilă în țările vest-europene de-a lungul anilor '90, în timp ce, în majoritatea țărilor în tranziție, aceasta a suferit scăderi importante. În fapt, doar cinci țări în tranziție au reușit să mențină niveluri comparabile ale producției agricole în anul 1997, față de 1990: Albania, Kirgistan, România, Slovenia, și Iugoslavia.

Anul 1997 a fost probabil cel mai bun an din seria anilor '90 pentru economiile central și est-europene în tranziție. Produsul intern brut agregat al acestor țări a crescut cu aproximativ 2% în 1997, în timp ce, în țările din CSI, creșterea respectivă a fost de 1% (*Economic Survey* p. 12-22). Aceste tendințe nu s-au menținut însă la același nivel în anii următori.

România constituie o excepție în cadrul trendului general. Pentru România, anul 1997 a însemnat începerea unei noi perioade de declin economic, ca urmare a efectelor acumulate ale tergiversării reformei în anii anteriori.

Per ansamblu, creșterea generală a cererii de mărfuri în vestul continentului a contribuit la consolidarea noilor performanțe economice ale țărilor central și est-europene. Exporturile totale ale acestor regiuni spre vest au continuat să crească și în anul 1998. Efectul benefic al acestei tendințe a fost diminuat însă, într-o oarecare măsură, din cauza scăderii generale a prețurilor mărfurilor din anul 1998.

Deși balanța dezvoltării economice pe ansamblul regiunii central și est-europene a fost pozitivă în ultimii ani '90, au existat și țări unde evoluția a fost caracterizată în special de instabilitate și criză (țările din CSI, Bulgaria, România, Albania ș.a.).

3.7. Veniturile și inflația

În anul 1996, nivelul salariului real scăzuse, în multe dintre țările europene aflate în tranziție, la jumătate sau mai puțin din valorile aferente anului 1989. Aceasta a determinat diminuarea, pe o scară socială largă, a standardului de viață în această zonă, adâncirea sărăciei absolute și acutizarea unor inechități sociale (tabelul nr. 3).

Coeficientul Gini relevă că între anii 1989-1993 inegalitatea veniturilor a crescut abrupt în toate țările aflate în tranziție, acest fenomen continuând în multe

cazuri și între 1993-1996. Cea mai mare creștere a coeficientului Gini s-a înregistrat în România, unde acesta s-a dublat. Menționăm însă că, în anul 1989, România era țara cu cel mai scăzut coeficient Gini (0,16) dintre țările europene.

În cadrul țărilor din CSI (dar și între țările europene), Rusia a atins, în anul 1996, cea mai ridicată valoare a coeficientului Gini, acesta crescând cu 75% față de anul 1989, când era de 0,27.

Tabelul nr. 3

Dinamica salariilor reale în unele țări europene în tranziție (%)

Țara	1989	1993	1996
Țări central și est-europene			
Bulgaria ^{a,b}	100	77,6	49,8
Croatia ^c	...	...	108,0 ^{d)}
Rep. Cehă ^{a,e}	100	78,8	100,4
Estonia ^{a,e}	100	46,3	55,2
Ungaria ^f	100	83,1	74,3
Letonia ^{e,g}	100	51,8	54,1
Lituania ^{c,e}	100	28,4	34,8
Polonia ^f	100	71,2	77,9
România ^{c,e}	100	64,4	79,8
Slovacia ^{c,d}	100	69,2	81,9
Slovenia ^c	100	70,4	83,1
Țări din CSI			
Azerbaidjan ^b	100	62,4	22,5
Belarus ^{a,e}	...	100	60,5
Georgia ^{a,e}	100	24,1	
Rep. Moldova	100	41,8	36,3
Fed. Rusă	100	69,1	52,0

Notă : a) Bazat pe salariile brute; b) Numai sectorul public; c) Salariile nete; d) Bază anul 1995 = 100; e) Bazat pe indicele prețurilor de consum în BERD (1997); f) Indicele net real calculat de Biroul de Statistică; g) 1990-1993: salariile brute, 1994-1996: salariile nete.

Sursa: Raportul regional de monitorizare nr. 5, UNICEF, 1998.

Rata inflației a avut evoluții net diferite în vest față de est. În țările din UE, din anul 1990 până în 1997, aceasta a prezentat un grafic descendent, oscilând între valori situate sub 10% (cu excepția Greciei, care s-a încadrat în trendul general doar începând din anul 1995). În anul 1997, Lichstenstein, Suedia și Elveția prezentau cele mai scăzute rate ale inflației (sub 1%).

În spațiul central și est-european, ratele înalte ale inflației care au caracterizat perioada de reformă au început să se micșoreze în ultimii ani ai deceniului, cu excepția Bulgariei și României, unde acestea au continuat să aibă un grafic ferm ascendent. Unele evoluții favorabile s-au înregistrat și în țările din CSI în anii 1996 și 1997, când unele rate ale inflației au evo-

luat dinspre valori cu trei cifre spre valori de una-două cifre (Armenia, Azerbaidjan, Georgia, Federația Rusă, Republica Moldova ș.a

*
* *

Recurgând la o parabolă, România ar putea fi considerată, între celelalte națiuni europene, un adult în plină vigoare, având vârsta (mediană) de 34,1 ani, care se află în căutarea unei noi identități, pe numeroase planuri ale vieții sale.

Ea are probleme de sănătate pe care, în trecut, le-a tratat cu nepermis de multă superficialitate. Acest fapt este de natură ca în prezent să atragă atenția celorlalte națiuni asupra sa (rata avorturilor, rata mortalității infantile, rata generală a mortalității, incidența cazurilor de SIDA etc.).

Probleme deosebite apar și în domeniul educației școlare. Cea mai ridicată rată a analfabetismului în microgrupul țărilor central și est-europene o prezintă România, cu 2,1% (1,1% la bărbați și 3,1% la femei), în valoare absolută, 388 mii persoane. Cifra în sine poate să nu pară foarte mare. Observând însă interesul pe care România îl acordă acestei probleme, este de așteptat ca, în viitor, numărul analfabeților români să crească.

Pe piața românească a muncii, există o derută totală. Acest fapt era însă previzibil, având în vedere anii de tergiversare a reformei economice. România a avut mari ezitări în ceea ce privește punerea în funcțiune a instituțiilor economiei de piață. Acest fapt s-a resimțit puternic atât pe piața muncii, cât și în planul realizării echilibrului dintre cheltuielile și veniturile bugetului public.

În așteptarea unor vremuri mai bune, în anul 1996, România înregistrează cel mai ridicat număr de lucrători pe cont propriu (19,8% din numărul total de angajați) și cea mai ridicată pondere, la alte categorii de angajați (16,6%). Proporția (cea mai) scăzută a numărului de angajatori (1,3%) spune mult despre starea de spirit a întreprinzătorilor din România. Și astfel, un potențial de muncă deosebit de consistent – tinerii absolvenți – îngroașă numărul șomerilor, în timp ce marea masă a angajaților din întreprinderile de stat constituie o amenințare socială de temut pentru orice partid care ar îndrăzni să aplice vreo măsură de reformă.

Norocul românilor cu agricultura care, după obicei, reușește să-i hrănească pe toți, sau aproape pe toți! Dar felul cum s-a aplicat legea fondului funciar a dat și dă încă serios de lucru avocaților, în timp ce suprafețe întinse de teren rămân nelucrate ani la rând. Nimeni nu pare însă îngrijorat de acest lucru. Poate numai sărman țăranul român.

Pentru a încheia pe un ton optimist, vom spune totuși că acest adult care se numește România a dovedit de multe ori în istorie că deține resurse nebănuite de rezistență, răbdare și chiar ingeniozitate. El reacționează însă mai greu la stimulii pe termen scurt. Marele lui aliat este, s-ar părea, termenul de lungă durată. Poate de aceea el încă așteaptă ca vreo nouă conjunctură să-l repună în trenul istoriei, obligându-l astfel să coboare acolo unde trebuie.

Anexa nr. 1

Structuri de vârstă ale populației europene în anul 1996/1997

Țara	Vârsta mediană	Ponderea populației de 65 de ani și peste în totalul populației (%)	Număr de femei la 100 de bărbați (în vârstă de 64 de ani și peste)
<i>Uniunea Europeană</i>			
Austria	36,6	15,2	173
Belgia	37,8	16,1	148
Danemarca	38,9	15,0	142
Finlanda	38,2 ^{a)}	14,6	166
Franța	36,5	15,3	149
Germania	38	15,7	174
Grecia	37,7	16	125
Irlanda	30,0	11,4	133
Italia	38,0 ^{a)}	17,0	144
Olanda	36,3	13,3	148
Portugalia ^{b)}	35,9 ^{c)}	14,8	143
Spania ^{b)}	35,5	15,9	140
Suedia	38,7 ^{a)}	17,9	136
Reg. Unit	36,0	15,7	145
<i>Alte țări din CEE</i>			
Israel	27,0	9,6	133
Norvegia	35,3	15,7	141
Elveția	37,7	14,8	150
Turcia	24,2	5	119
<i>Țări central și est-europene</i>			
Albania	25,7	6,1	134
Bosnia și Herțegovina	32,5	10,3	145
Bulgaria	38,8	15,3	131
Croația	35,9	12,3	180
Rep. Cehă	35,5	13,4	163
Estonia	36,2	13,6	212
Ungaria	37,5	14,2	164
Letonia	36,4	13,8	220
Lituania	35,7	12,3	192
Polonia	34,3	11,6	163
România	34,1	12,2	140
Slovacia	34,8	11,1	159
Slovenia	37,8	13,0	178
Macedonia	33,2	8,9	121
<i>Țări din CSI</i>			
Belarus	35,2 ^{a)}	12,7	210
Georgia ^{b)}	34,0 ^{c)}	10,7	178
Rep. Moldova	32,6	9,1	169
Fed. Rusă	36,5	12,3	225
Ucraina	36,8	11,5	210

Notă: a) La 1 ianuarie.

b) Populația de jure.

c) Estimativ.

Sursa: preluare parțială din *Trends in Europe and North America ... p. 62.*

Anexa nr. 2

**Structura populației ocupate pe principalele ramuri
în unele țări din CEE**

Țara	Anul	Agricultură Silvicultură	Industrie	Construcții	Comerț, tu- rism
Țări vest și nord-europene					
Austria	1996	7,2	22,4	8,6	21,0
Belgia	1992	2,5	21,8	6,5	16,9
Danemarca	1996	3,9	20,3	6,5	16,3
Elveția	1996	4,5	20,4	7,4	19,1
Finlanda	1996	7,0	21,6	5,5	14,9
Franta	1994	4,7	20,0	6,5	16,8
Germania	1996	3,0	25,4	9,7	17,4
Grecia	1995	20,4	16,6	6,6	22,2
Irlanda	1996	10,6	20,3	6,6	19,3
Italia	1995	7,5	24,2	8,1	21,2
Norvegia	1996	5,1	17,0	5,9	18,2
Olanda	1996	3,7	16,2	6,1	20,2
Regatul Unit	1996	2,0	20,3	6,9	20,2
Suedia	1996	2,9	20,4	5,7	15,2
Țări central și est-europene					
Bulgaria	1996	24,7	27,2	5,5	10,9
Rep. Cehă	1996	6,2	32,2	9,4	16,1
Polonia	1996	22,1	25,5	6,2	14,0
România	1996	35,4	29,2	5,1	9,5
Fed. Rusă	1995	15,7*	25,0	8,7	9,1
Slovacia	1995	9,2	28,9	8,6	13,1
Ungaria	1996	8,2	26,7	6,0	16,1

*) Agricultura.

Sursa: Economia mondială în cifre, Breviar de statistică internațională, oct. 1998, CNS, p. 26.

Anexa nr. 3

**Rate ale participării forței de muncă după sex
în câteva țări europene**

Țara	Rata participării					
	Total	Bărbați	Femei	Total	Bărbați	Femei
	1991			1996		
Uniunea Europeană						
Austria	57,2	70,6	45,1	58,1	69,5	47,7
Belgia	51,4	61,8	41,7	50,4	60,9	40,6
Danemarca	68,2	74,6	62,0	77,8	83,2	72,3
Finlanda	63,3	69,9	57,1	61,0	66,9	55,4
Franța	54,8	63,6	46,6	55,3	62,7	48,4
Germania	57,4 ^{a)}	71,0 ^{a)}	44,9 ^{a)}	57,3	68,1	47,3
Grecia	37,9	52,4	23,7	49,7	64,2	36,6
Irlanda	53,2	70,6	36,0	54,2	67,8	41,1
Italia	50,1 ^{b)}	65,4 ^{b)}	35,8 ^{b)}	47,6	61,5	34,6
Olanda	67,6	80,3	54,5	70,8	81,1	60,2
Portugalia	60,5	72,6	49,9	57,6	67,0	49,2
Spania	48,2	65,3	32,6	49,6	63,1	37,0
Suedia	73,4	76,7	70,1	78,8	80,0	75,6
Regatul Unit	62,7	73,8	52,3	62,4	7,9	53,5
Țări central și est-europene						
Bulgaria	57,2 ^{c)}	60,7 ^{c)}	53,8 ^{c)}	51,5 ^{d)}	56,2 ^{d)}	47,1 ^{d)}
Rep. Cehă	66,6	72,9	60,8	61,4	71,5	52,1
Estonia	70,3 ^{e)}	77,3 ^{e)}	64,6 ^{e)}	61,7 ^{d)f)}	71,0 ^{d)f)}	53,9 ^{d)f)}
Ungaria	65,2	71,3	59,7	51,8	61,1	43,4
Lituania	70,2 ^{e)}	72,4 ^{e)}	68,4 ^{e)}	70,0	75,7	65,1
Polonia	59,0 ^{c)}	69,9 ^{c)}	49,3 ^{c)}	58,2	66,2	51,0
România	60,9 ^{g)}	67,2 ^{g)}	54,9 ^{g)}	64,8	72,7	57,4
Slovenia	60,6	67,7	54,1	57,6	64,5	51,3

Sursa: Trends in Europe and North America ... p. 101

Notă: a) Cifrele se referă la teritoriul fostei RFG.

b) Cifrele se referă la populația în vârstă de 14 ani și peste.

c) 1992.

d) 1995.

e) 1989.

f) Cifrele se referă la populația între 15-74 ani.

g) 1990.

Anexa nr. 4

Dinamica produsului intern brut real

	Creșterea medie anuală (procente)	
	1990-1996	1997 față de 1996
Uniunea Europeană		
Austria	1,6	2,5
Belgia	1,2	2,9
Danemarca	2,2	3,4
Finlanda	0,3	5,9
Franța	1,1	2,3
Germania	3,1	2,2
Grecia	1,6	3,5
Irlanda	6,1	10,5
Italia	1,0	1,5
Olanda	2,2	3,4
Portugalia	1,4	3,5
Spania	1,3	3,4
Suedia	0,6	1,8
Regatul Unit	1,6	3,3
Alte țări din CEE		
Israel	6,4 ^{a)}	1,9
Norvegia	3,9	3,4
Elveția	-0,1	1,1
Turcia	3,6	6,3
Țări central și est-europene		
Albania	1,5	-7,0
Bulgaria	-3,5	-6,9
Croația	-1,0	6,5
Rep. Cehă	-1,0	1,0
Estonia	-6,5	11,4
Ungaria	-0,4	4,4
Letonia	-10,7	6,5
Lituania	-6,0	5,7
Polonia	3,2	6,9
România	-1,2	-6,6
Slovacia	-1,0	6,5
Slovenia	4,3	3,8
Macedonia	-9,1 ^{b), a)}	1,0

Notă: a) 1990-1995.

b) Un an din trei ani în jurul anului specificat.

Sursa: Prelucrat după datele publicate în *Trends in Europe and North America 1998/1999*, UN Economic Commission for Europe, p.117 și în *Economia mondială în cifre*, Breviar de Statistică Internațională, oct.1998, CNS, p. 31.

Anexa nr. 5

**Contribuții ale sectoarelor economice la realizarea PIB,
în intervalul 1995-1997 (% din VA totală)**

Țara	1995			1997**		
	Agricultură*	Industrie*	Servicii*	Agricultură*	Industrie*	Servicii*
Țări din Uniunea Europeană						
Austria	1,5	30,4	68,1	1,4	30,8	67,8
Belgia	1,2	27,3	71,5	1,2	26,4	72,5
Danemarca	3,5	25,8	70,7	3,5	26,7	69,7
Finlanda	5,8	45,3	49,0	5,2 ^{a)}	44,1 ^{a)}	50,7 ^{a)}
Franța	2,6	28,8	68,6	2,4	28,5	69,1
Germania	1,1	33,1	65,9	1,1	31,9	67,0
Irlanda	8,1	39,0	52,7	7,6 ^{a)}	38,4 ^{a)}	54,0 ^{a)}
Italia	2,9	31,5	65,7	2,6	30,5	66,9
Olanda	3,1	26,7	70,2	3,0 ^{a)}	26,8 ^{a)}	70,2 ^{a)}
Spania	3,0	32,1	64,9	3,1	31,3	65,6
Regatul Unit	1,9	31,7	66,4	1,8 ^{a)}	31,5 ^{a)}	66,7 ^{a)}
Alte țări membre ale CEE						
Cipru	5,0	22,5	72,4	4,6 ^{a)}	22,4 ^{a)}	73,0 ^{a)}
Israel	2,2	27,6	70,2	-	-	-
Norvegia	2,5	29,6	67,9	2,0	32,1	65,9
Turcia	15,7	31,8	52,5	15,1	31,0	53,9
Țări central și est europene						
Albania	54,6	22,0	23,4	52,8 ^{a)}	23,9 ^{a)}	23,3 ^{a)}
Bulgaria	13,9	33,6	52,5	26,2	29,4	44,4
Croația	10,4	29	60,5	10 ^{a)}	31,8 ^{a)}	58,1
Rep. Cehă	4,8	43,6	51,5	-	-	-
Estonia	8,1	29,7	62,3	7,1	27,4	65,5
Ungaria	7,1	32,3	60,6	6,6 ^{a)}	30,7 ^{a)}	62,7 ^{a)}
Letonia	10,8	33,2	56,0	7,4	30,7	61,9
Lituania	12,0	34,0	54,0	12,7	31,3	56,0
Polonia	7,4	39,9	52,7	5,9	37,3	56,8
România	21,4	42,7	35,8	20,1	43,7	36,2
Slovacia	5,9	34,6	59,6	5,5	32,2	62,2
Slovenia	4,6	38,7	56,7	4,5	37,9	57,7
Macedonia	12,8	27,6	59,6	13,7	27,6	58,7
Țări din CSI						
Belarus	17,0	36,1	46,9	13,9	43,3	42,8
Georgia	44,4	12,4	43,2	32,1 ^{a)}	15,5 ^{a)}	52,4 ^{a)}
Rep. Moldova	33,0	32,2	34,8	29,4	32,9	37,7
Fed. Rusă	7,6	41,4	51,0	7,5 ^{a)}	39,1 ^{a)}	53,4 ^{a)}
Ucraina	15,0	41,3	43,7	12,6	39,4	48,0

Notă: a) 1996.

*„Agricultura” cuprinde agricultura, silvicultura și pescuitul; „Industria” cuprinde producția industrială (inclusiv electricitatea, gazele naturale și apa), mineritul și construcțiile; „Serviciile” cuprind serviciile distribuite prin intermediul pieței, serviciile necomerciale și unele ajustări.

** Valori preliminare pentru majoritatea țărilor.

Sursa: *Trends in Europe and North America 1998/1999*, UN Economic Commission for Europe, p.119.

Anexa nr. 6

**Indicii anuali ai producției industriale în anii 1993-1997,
în câteva țări europene**

1990 = 100

	1993	1994	1995	1996	1997
Țări din Uniunea Europeană					
Austria	98,5	102,4	107,9	109,7	115,3
Belgia	92,9	94,6	100,6	101,5	106,3
Danemarca ^{a)}	101,0	111	116	118	123
Finlanda	97,2	108,3	116,7	121,1	131,2
Franța	93,9	97,6	99,8	99,8	103,6
Germania ^{b)}	94,3	97,8	99,9	100,4	104,4
Grecia	95,4	96,3	98,2	99,2	100,4
Irlanda	119,0	133,2	158,2	170,9	197,5
Italia	95,8	101,8	108	104,9	107,5
Luxemburg	96,8	100,9	102,3	100,6	96,4
Olanda	100,3	104,6	106,7	11,3	113,3
Portugalia	95,2	95	99,3	100,7	103,2
Spania	92,0	98,7	103,3	102,6	109,6
Suedia	94,2	105,4	117,8	120,5	130
Regatul Unit	99,2	104,5	106,7	108	109,5
Țări central și est-europene					
Albania	36,6	29,8	27,6	31,4	29,6
Bulgaria	58,3	63,2	69	63,2	58,8
Croația	57,4	55,9	56,1	57,8	61,8
Rep. Cehă	65,9	67,4	73,2	74,5	76,2
Estonia	48,6	47,1	48	49,4	56
Ungaria	76,7	84	87,9	90,8	100,9
Letonia	44,2	39,8	38,4	40,5	43,0
Lituania	44,4	32,5	34,3	35,9	36,2
România	61,2	63,1	69,1	75,9	71,4
Polonia	97,4	109,2	119,8	129,7	144,5
Slovacia	70,4	73,9	80,0	82,0	84,1
Slovenia	73,9	78,7	80,2	81	82
Macedonia	60,2	54,4	48,5	50,1	50,5
Iugoslavia	40,6	41,2	42,7	45,9	50,2
Țări din CSI					
Armenia	42,9	45,2	45,8	46,4	46,8
Belarus	80,7	66,9	59,1	61,1	71,9
Georgia	30,8	18,6	16,8	18	19,5
Rep. Moldova	65,0	47,0	45,2	42,2	41,3
Fed. Rusă	64,8	51,3	49,5	47,5	48,4
Ucraina	82,0	59,6	52,5	49,7	48,8

Sursa: *Trends in Europe and North America 1998/1999*, UN Economic Commission for Europe, p.121.

Bibliografie

1. *Conturile naționale 1995-1996*, CNS, BNR, septembrie 1999.
2. *Economia mondială în cifre*, Breviar de Statistică Internațională, CNS, octombrie 1998.
3. *Economic Survey of Europe 1998* no. 2, United Nations, Economic Commission for Europe, New York, Geneva, 1998.
4. *Raportul dezvoltării umane, România, 1999 – PNUD*, Academia Română, Cap. Indicatori ai dezvoltării umane la nivel național, p. 91-116.
5. Transition 1999, *Human Development Report for Europe and the CIS*, UNDP, 1999.
6. *Trends in Europe and North America*, The Statistical Year Book of the Economic.
7. Commission for Europe, UN, New York, Geneva, 1999.

4. EXPLOATAȚIA FAMILIALĂ ȘI PERSPECTIVELE EI ÎN AGRICULTURA ROMÂNIEI

Dr. Gheorghe Socol,
cercetător științific principal I

4.1. Contextul macrosocial al problemei

Cu un deceniu în urmă, România, împreună cu celelalte țări socialiste europene aflate în sfera de influență sovietică, abandona modelul socioeconomic ce îi fusese impus cu peste patruzeci de ani mai înainte și-l adopta pe cel al țărilor democratice, care se sprijină pe patru piloni: proprietatea privată și supremația liberei concurențe în plan economic, democrația și drepturile omului în domeniul politic. Zece ani de zile în viața unei țări reprezintă o perioadă de timp suficient de mare pentru a îndreptăți o foarte scurtă retrospectivă bilanțieră asupra drumului parcurs.

Nimeni n-ar putea tăgădui cu bună credință că, în ultimul deceniu, în viața țării s-au produs schimbări importante în toate domeniile: economic, social, politic, spiritual.

Cele mai mari schimbări în bine au avut loc, cum era de așteptat, în acele domenii în care schimbarea nu avea neapărată nevoie de mari investiții de ordin material, așa cum este politicul și, într-o măsură, viața spirituală. Abrogarea legilor totalitare și promulgarea unor legi noi, care să permită exercitarea drepturilor și libertăților cetățenești democratice, manifestarea, nestânjenită a capacității de creație, sunt acte fondatoare puțin costisitoare în sine dar cu un impact major asupra chipului de ansamblu al țării. Printr-un simplu act juridic, democrația, libertatea cuvântului și a credinței, exercitarea dreptului de asociere și de grevă sunt componente ale realității românești de astăzi.

Unele realizări pot fi consemnate și în economie. A fost inițiată și se desfășoară în continuare acțiunea de privatizare a întreprinderilor (și în general a activelor) proprietatea statului; a apărut și o vreme a cunoscut o dinamică destul de vie sectorul întreprinzătorilor particulari; prețurile și comerțul au fost liberalizate; legea concurenței își face tot mai mult simțită prezența; în agricultură, refacerea proprietății private este pe cale de a se încheia.

Reforma a făcut pași înainte și în domeniul serviciilor publice; învățământul trece printr-un proces de restructurare și modernizare care să-l coreleze în mai mare măsură cu nevoile societății; în domeniul asistenței medicale au fost promovate reglementări care să favorizeze accesul celor suferinzi în rețeaua sanitară și să îmbunătățească calitatea actului medical ș.a.m.d.

În ciuda resurselor limitate, și în domeniul social și al protecției sociale pot fi enumerate unele realizări. Fără pretenția unei ierarhizări, am putea exemplifica cu îmbunătățirea situației din căminele de copii, introducerea ajutorului social pentru persoanele și familiile nevoiașe, ajutorul pentru șomeri, dimensionarea mai corectă a pensiei țăranilor cooperatori.

Enumerarea schimbărilor pozitive pe care le-a cunoscut societatea românească în perioada de tranziție ar putea, desigur, continua. Orice observator avizat al societății noastre poate ilustra cu noi și noi exemple ideea că în țara noastră s-au petrecut, în ultimul deceniu, transformări semnificative. Cu toate acestea, la o evaluare globală, evoluția societății românești în ultimul deceniu va căpăta, pe bună dreptate, calificativul nesatisfăcător. Producția industrială se situează cam la jumătate față de 1989, produsul intern brut s-a micșorat cam în aceeași măsură, corupția, fraudele și ilegalitățile sunt fenomene de masă cărora instituțiile menite să le combată nu pot sau nu vor să le facă față, 80% din populația țării abia își duce existența de pe o zi pe alta și în jur de 36% este săracă (în raport cu standardele noastre modeste, nu cu cele ale țărilor dezvoltate).

De ce s-a ajuns aici? Era inevitabil ca pentru a ne fi mai bine să ne fie mai întâi mai rău, cum spun unii dintre cei care ne conduc? Există vinovați pentru tabloul dezolant al țării?

Trecerea de la societatea de comandă, socialistă, la societatea capitalistă, liberală, este desigur dificilă, dar nu este, cu necesitate, un proces în care pierderile sunt inevitabile. Teoria care face din tranziție (sau din primii ani ai ei) o perioadă de regres este o teorie ad hoc, inventată pentru a masca incompetența decidenților de la nivel societal. Obiectivitatea ne obligă să recunoaștem că decidenții comuniști s-au priceput, la timpul lor, să transforme din mers, adică fără să le diminueze capacitatea productivă, întreprinderile capitaliste în întreprinderi socialiste.

La debutul ei, tranziția găsește o economie care funcționează, chiar dacă prost, instituții și norme sociale care asigură echilibrul social, fie el și precar. În perioada de tranziție, structurile economice, instituțiile și normele vechii societăți trebuia supuse unui proces de modificare care să facă din ele structuri, instituții și norme corespunzătoare modelului socioeconomic spre care tindem. Transformarea nu este însă totuna cu distrugerea. Transformarea trebuie astfel realizată încât să nu fie afectată (sau să fie cât mai puțin) funcționalitatea entităților supuse procesului respectiv. Or, la noi cum s-a procedat? Întreprinderile au fost declarate societăți comerciale, proprietarul, respectiv statul, abandonându-le bunului plac al managerilor. Urmarea acestei decizii nesăbuite și a altora la fel de neinspirate a fost degringolada și apoi criza profundă, neversimilă în condiții normale, în care industria a alunecat tot mai mult. Să faci o greșală la un moment dat este poate de înțeles, dar să persisti și să nu fii în stare s-o corectezi timp de aproape un deceniu, iată o contraperformanță care

ar trebui să-i facă pe cei în cauză să renunțe definitiv la pretenția de a conduce societatea.

În vecinătatea noastră, în Cehia, Polonia, Slovacia ori Ungaria avem dovada categorică a unei tranziții reușite, atunci când ea este bine condusă. În interiorul țării, agricultura dovedește, deși sunt multe de criticat și în ceea ce o privește, că nu este obligatoriu ca producția să scadă în perioada de tranziție, așa cum susțin cei ce au în mână lor destinul țării.

După un deceniu de tranziție neinspirată și improvizată, în condiții de pace, democrație și libertate, care în mod normal impulsionează dezvoltarea, țara noastră se prezintă, în ceea ce privește activitatea industrială și alte aspecte ale vieții sociale, mai rău ca la sfârșitul fiecăruia din cele două războaie mondiale. Dacă nu războiul și distrugerile lui au provocat dezordinea și criza din societatea noastră, atunci cum de s-a ajuns în această situație?

Este un adevăr bine cunoscut că în orice instituție, în orice organizație, într-o societate în ansamblu, dacă nu intervin elemente perturbatoare din afară, factorul de care depinde în mod hotărâtor buna lor funcționare este managementul. Or, este știut că, în toți cei zece ani de după revoluție, România nu a fost obstrucționată în evoluția ei de factori nefavorabili din afara ei. Dacă lucrurile se prezintă astfel, suntem nevoiți să admitem că nedoritele noastre „performanțe” sunt expresia directă a modului cum a fost condusă țara în această perioadă.

Calitatea managerului, cu atât mai mult a unuia aflat la nivel societal, este o combinație de artă și știință. Artă managerială este o aptitudine înnăscută, știința este, firește, dobândită prin studiu și experiență. Modalitatea firească de accedere în poziție managerială este aceea a selecției. Filtrul selecției este de altfel singurul mod de adevărare, deși incert, a competenței manageriale.

În România, în momentul în care s-a pus problema îndrumării țării pe calea capitalistă, nu existau propriu-zis manageri competenți de nivel societal, potriviți pentru această treabă. Managerii de nivel macrosocial (oficiali guvernamentali, parlamentari ș.a.m.d.) moșteniți de la regimul anterior erau cu totul inapți să îndeplinească această misiune. Cu atât mai mult cu cât o parte dintre ei nici nu credeau în valoarea noii opțiuni. Preluând pârghiile de comandă ale îndrumării societății pe calea capitalistă, aceștia, în fapt, au acționat ca frână.

În afara pseudomanagerilor de sorginte comunistă ai tranziției, în posturile de conducere la nivel macrosocial s-au instalat, cu rare excepții, veleitari și ariviști. Alternanța la guvernare de după 1996 n-a schimbat în mod semnificativ această situație. Proba incompetenței manageriale a decidenților de nivel înalt, din perioada de tranziție, este fundătura în care au împins societatea românească. Dovada veleitarismului și arivismului lor o avem în aroganța pe care o afișează față de restul oamenilor, inclusiv față de cei ce le sunt superiori, precum și în faptul că aproape toți s-au folosit de poziția lor politică pentru a ajunge oameni avuți.

Agricultura și exploatarea familială sunt părți componente ale sistemului economicosocial național. Ansamblul domeniului și fiecare din componentele sale se află în strânse raporturi de interdependență cu restul sistemului. Industria, prin oferta ei, poate înrăuri în mod pozitiv evoluția agriculturii în general și a exploatarei familiale în particular. La rândul ei, agricultura poate fi un stimulent pentru industrie, oferindu-i piață de desfacere. O agricultură cu indicatori de productivitate și de calitate înalți asigură aprovizionarea ieftină și la un standard corespunzător a populației. O populație lipsită de mijloace, care se zbate în sărăcie, este un slab imbold pentru o producție agricolă diversă și intensivă. De aceea, atâta timp cât societatea românească va arăta așa cum arată acum, exploatarea agricolă familială și întreaga agricultură nu vor putea ieși din starea de letargie în care se află în prezent.

4.2. Locul exploatarei familiale în tipologia exploatareilor agricole

Aplicarea Legii fondului funciar nr.18/1991, prin care pământul CAP-urilor a fost retrocedat foștilor proprietari și urmașilor lor sau, în unele cazuri, unor cooperatori care nu se înscriau în nici una din situațiile menționate mai înainte, a pus agricultura privată, teoretic, în fața mai multor opțiuni strategice de dezvoltare, după cum urmează:

1. reorganizarea agriculturii pe baza exploatarei familiale, ceea ce înseamnă, evident, abandonarea concepției anterioare, colectivistice, privind activitatea agricolă;
2. realizarea procesului de producție agricolă prin intermediul unor structuri asociative care formal ar trebui să se deosebească radical de cele din perioada cooperatistă;
3. apariția, desigur treptată, în timp, a unor întreprinzători agricoli de tip capitalist care să-și investească capitalul pentru a realiza producția agricolă.

Cu toate că statutul juridico-economic al fermelor de stat a fost determinat la începutul perioadei de tranziție, de alte reglementări decât Legea nr. 18/1991, aceste trei variante strategice de reorganizare erau și sunt, în principiu, valabile și pentru acestea.

Particularități obiective, socioeconomice, și subiective, de ordin ideologic, din perioada de tranziție din țara noastră fac ca, în prezent, în agricultura privată să coexiste toate cele trei tipuri menționate de exploatare.

Conform celor mai plauzibile date, 67% din gospodăriile agricole existente în 1996 sunt exploatare familiale și lucrează circa 63% din terenul agricol proprietate particulară.

Urmează apoi, ca pondere, gospodăriile agricole care lucrează o parte din suprafața deținută în mod independent, iar cealaltă parte în cadrul unei asociații (legale sau familiale): 27% din gospodării. Un număr redus de gospo-

dării își cultivă întreaga suprafață sau, mai exact, aproape întreaga suprafață, prin intermediul unei asociații (fie de tip legal, fie de tip familial)¹.

În funcție de particularitățile geografice ale regiunii, diferențele sunt mari în ceea ce privește difuziunea celor două tipuri de exploatații. Astfel, în Câmpia Română, unde se află cel mai mare potențial agricol al României, predomină exploatarea agricolă de tip asociativ, 46% din suprafața de pământ proprietate privată fiind exploatată aici în cadrul asociațiilor².

Exploatațiile de tip capitalist, deși existente, sunt deocamdată greu de evaluat statistic. Greutatea provine în special din faptul că cei ce iau pământ în arendă și investesc capital pentru a obține profit, de cele mai multe ori, ezită să recurgă la formula juridică consacrată: contractul de arendare. Explicația acestei omisiuni nu este indolența sau oroarea părților față de formele birocratice, ci, pe de o parte, parti-pris-ul arendașului care, neasumându-și în scris obligații față de proprietarul funciar, poate proceda discreționar cu ocazia repartizării venitului agricol obținut și, pe de altă parte, ignoranța sau neputința deținătorului de teren de a-și promova interesele.

Împrejurările socioeconomice care se află la originea existenței acestor trei tipuri de exploatare agricolă și a ponderii pe care o deține fiecare în ansamblul agriculturii noastre se vor menține, chiar dacă vor cunoaște inevitabile schimbări, și în viitorul imediat. În consecință, este normal ca tipologia menționată să nu cunoască prea curând o modificare radicală, în special în ceea ce privește componența. De aceea, atâta vreme cât această tipologie se va menține, decidenții de la nivelul macrosocial vor avea datoria să se preocupe de perfecționarea cadrului legal de funcționare a celor trei tipuri de exploatare, care în prezent este deficitar, precum și de asigurarea unor condiții materiale cât mai bune pentru ca ele să-și poată îndeplini așa cum se cuvine rostul socio-economic ce le este propriu: producerea bunurilor agroalimentare și ocuparea forței de muncă din mediul rural.

Exploatațiile agricole succesoare ale fermelor de stat, așa-numitele societăți comerciale agricole, au o situație complet diferită de a celor trei tipuri amintite de exploatare agricolă. Acestea din urmă, dincolo de ceea ce le deosebește ca mod de organizare și de realizare efectivă a producției agricole, le este proprie proprietatea funciară privată. În cazul societăților comerciale agricole, pământul (ca și restul patrimoniului, de altfel) este proprietatea statului. În afară de aceasta, încercările repetate, atât cele de dinainte de 1989, cât și cele de după, de a le face eficiente economic s-au dovedit zadarnice, astfel că, în ceea ce le privește, unica soluție este privatizarea. Privatizarea este însă un act juridic de transfer al titlului de proprietate de la un deținător către un alt deținător și ca atare nu presupune o mișcare în spațiu a bunurilor respective și nu

¹ *Agricultura privată în România*, sondaj în gospodării, București, CURS S.A., 1997, p. 3-4.

² *Ibidem*, p. 3-4.

cere mult timp. Așadar, având în vedere că, pentru a permite reabilitarea socio-economică a societăților comerciale agricole, privatizarea este necesară și că, din punct de vedere tehnic, aceasta nu pune probleme deosebite, operațiunea respectivă trebuie realizată urgent. Alegațiile unor partide și ale unor parlamentari că societățile comerciale agricole trebuie păstrate pentru a asigura hrana orașelor ascund de fapt ori reminiscențe comuniste, ori interese dubioase sau pur și simplu amatorism socioeconomic și nu mai trebuie să împiedice privatizarea acestora.

În cazul societăților comerciale agricole, depășirea blocajului care durează de peste 40 de ani poate fi realizat simplu și repede, așa cum am văzut. Cu totul altfel se prezintă situația când e vorba de perfecționarea structurilor agrare actuale calate pe proprietatea funciară privată. În cazul lor, strategia de optimizare trebuie, evident, să privească dincolo de orizontul imediatului și să se întindă pe decenii de timp. Necesitatea unui astfel de program de perfecționare a structurilor actuale proprii proprietății funciare private este impusă de două împrejurări.

1. Așa cum am mai menționat, exploatarea agricolă familială, exploatarea agricolă asociativă și exploatarea agricolă capitalistă sunt rezultatul inevitabil al condițiilor obiective existente în România în momentul promovării Legii nr. 18/91 și în anii care au urmat. Foarte succint spus, este vorba, pe de o parte, de raritatea echipamentului agricol, fie el și de tip tradițional, care reprezintă condiția minimă pentru efectuarea lucrărilor agricole și organizarea unei exploatare individuale, și, pe de altă parte, de procentul mare de proprietari vârstnici, de sex feminin ori domiciliați în altă parte decât acolo unde li se află pământul, care, neputând să facă agricultură pe cont propriu, s-au înscris în asociație cu tot terenul sau o parte din el.

2. Rezultatele socioeconomice ale celor trei tipuri de exploatare agricolă sunt diferite. Proba practicii a arătat că exploatarea agricolă de tip asociativ (adică acea organizație în care proprietarii își pun laolaltă pământul și alte resurse și lucrează împreună la câmp sau în ferma de animale) este o structură mai puțin performantă. Dovada aceasta s-a făcut atât în context socialist, prin neputința cooperativelor agricole de producție și a tuturor formelor comuniste de producție agricolă de a obține performanțe înalte, cât și în contextul economiei guvernate de legile pieței concurențiale, unde exploatarea agricolă bazată pe munca în comun, cu toată exaltarea romantică existentă în jurul lor, nu s-au arătat capabile de rezultate economicosociale comparabile cu cele ale fermei familiale.

În măsura în care activitatea agricolă se supune, ca toate celelalte activități practice, imperativului maximalist, exploatarea agricolă asociativă sunt, în epoca noastră, fără nici o îndoială, structuri agrare anacronice. Nu întâmplător, obștea, mirul și zadruga și câte alte forme de activitate agricolă în comun or mai fi existat

au devenit cu timpul perimate și au lăsat locul unor structuri agrare care le întreceau sub raportul performanței.

Tendința spre evoluție, căutarea unei configurații care să permită obținerea unor rezultate tot mai înalte este de altfel o caracteristică generală a structurilor de producție.

Așa cum arătam în altă parte, în cazul structurilor agrare evoluția aceasta a vizat realizarea unei cât mai strânse legături între pământ (sau animalele de producție) și producător¹.

Existența proprietății asupra pământului sau animalelor de producție, ca relație juridică suprapusă existenței naturale a acestora, a dat naștere posibilității ca producătorul agricol și proprietarul funciar să nu fie una și aceeași persoană. Prezența a două persoane diferite în cadrul structurii agrare, respectiv a producătorului și a proprietarului, a creat în interiorul acesteia o stare de tensiune cu răsrângeri la scara întregii societăți și cu consecințe negative pentru activitatea agricolă. Epocile istorice mai îndepărtate de noi, cu nenumăratele lor conflicte sau răscoale țărănești, stau mărturie pentru adevărul primei consecințe, iar perioada contemporană, când această ruptură din lăuntrul structurii agrare a fost eliminată în țările dezvoltate, o confirmă pe cea de-a doua pe cale de contraexemplu, prin producțiile agricole record.

Evoluția istorică în sensul stabilirii unei relații nemijlocite între proprietatea funciară și producătorul agricol se încheie în momentul în care cel ce lucrează pământul este totodată și deținătorul lui. Prin aceasta, străvechea dualitate proprietar funciar-producător agricol este suprimată, iar posibilitatea ca structura agrară să fie subminată de contradicții interne este eliminată.

Structura agrară, în care dezideratul suprapunerii (sau identității) producător agricol-proprietar funciar (sau de animale) își găsește forma sa ideală de realizare, este gospodăria agricolă familială (sau ferma agricolă familială, ca treaptă superioară a ei).

Este drept, există și astfel de cooperative (sau asociații) agricole de producție în care producătorii sunt totodată proprietari ai patrimoniului (funciar, animal sau tehnic) respectiv. Munca laolaltă, repartizarea produselor și a venitului din grămada comună fac însă ca relația dintre producător și proprietatea sa să nu mai fie una directă, nemijlocită și, în consecință, să se estompeze în mod semnificativ. Diferența de atitudine, atât de importantă în agricultură, față de patrimoniul lor dintre producătorul individual și cel asociat este ilustrată de expresia pe care o folosesc ei pentru desemnarea acestuia. Primul va folosi, cu referire la patrimoniul său, expresia „al meu”, în timp ce al doilea va apela, pentru un scop simetric, la vorba mai neutră „al nostru”.

Dincolo de diferența lor lingvistică, lui „al meu” și „al nostru” le corespunde o serioasă diferență socioeconomică. Aceasta se exprimă în **armonie și**

¹ Socol Gheorghe, *Evoluție, involuție și tranziție în agricultură*, București, Editura IRLI, 1999.

stabilitate, în cazul gospodăriei familiale, și **potențial conflictual latent** (care frecvent devine manifest), în cazul asociației; **implicarea totală** a producătorului individual în activitatea sa, ceea ce are ca rezultat utilizarea la maximum a resurselor de care dispune și, corespunzător, **o oarecare înclinație a celui asociat spre delăsare**, spre a mai lăsa treaba pe seama colegului său care, după câte i se pare, se străduiește mai puțin; **preocuparea producătorului individual de a nu diminua potențialul** de mai târziu al patrimoniului său prin exploatare prădalnică și **orientarea prezenteistă**, de a obține tot ce se poate acum, fiindcă viitorul este pentru el incert, în condițiile în care asociația depinde de mulți factori pe care nu-i poate controla, în cazul persoanei asociate.

În terminologia actuală atât de oportună, exploatarea agricolă familială, prin fericita îmbinare a exigențelor economice imediate cu preocuparea de a transmite urmașilor un patrimoniu cu potențialul cel puțin egal cu cel prezent, satisface în mod deplin cerințele economiei durabile, ceea ce nu se poate spune, în aceeași măsură, despre asociație sau cooperativa de producție agricolă.

Superioritatea gospodăriei agricole familiale față de întreprinderea agricolă de tip capitalist este și mai categorică și, ca atare, mai ușor de demonstrat.

Arendașul, întreprinzătorul agricol capitalist în general, nu este proprietarul fondului funciar pe care îl exploatează (sau cel puțin a unei părți din acesta) și uneori nici al tuturor utilajelor. Nefiind decât în parte proprietarul patrimoniului pe care îl utilizează, agricultorul capitalist va fi înclinat să acționeze conform principiilor „totul acum” și „totul pentru mine”. Rezultatul va fi o exploatare prădalnică, centrată pe obținerea unor beneficii imediate și cât mai mari, și absența preocupărilor pentru menținerea și chiar ameliorarea potențialului productiv existent.

Deși poate fi performantă în ceea ce privește nivelul recoltelor și al altor indicatori economici, inaderența congenitală a întreprinderii agricole capitaliste la exigențele agriculturii durabile o pune categoric în poziție de inferioritate față de exploatarea agricolă familială.

Prezența semnificativă a exploatarei agricole capitaliste în țările cu agricultură dezvoltată, mai ales comparativ cu numărul mic de asociații agricole de producție, s-ar putea explica, pe de o parte, prin rezultatele ei economice bune și, pe de altă parte, prin faptul că exigențele durabilității sunt de dată recentă. De aceea, menținerea ei ca alternativă valabilă la exploatarea familială va depinde, în ultimă instanță, de capacitatea întreprinderii agricole capitaliste de a se conforma cerințelor agriculturii durabile.

4.3. Starea prezentă a exploatarei agricole familiale și perspectivele ei

La aproape nouă ani de la desființarea CAP-urilor și reprivatizarea fondului funciar, precum și a altor bunuri din patrimoniul acestora, se poate spune că nu s-a mai realizat **nimic esențial** pentru continuarea și aprofundarea restructurării

agriculturii. Precizarea „nimic esențial” în contextul de mai sus are menirea să confere gândului nostru nuanțarea cuvenită, căci ar fi desigur eronat să se afirme, la modul categoric, că, în perioada care a urmat punerii în execuție a legii fondului funciar în 1991, în domeniul agriculturii reforma a stagnat.

Realitatea este că pot fi enumerate nu puține măsuri, care, deși nu au un impact substanțial, au totuși meritul că permit menținerea agriculturii în stare de funcționare și preîntâmpină instaurarea crizei, așa cum s-a întâmplat în industrie.

În această categorie a măsurilor favorabile am putea înscrie orientarea subvențiilor și sprijinului din partea statului și spre proprietarul privat, nu doar spre societățile comerciale agricole, cum s-a întâmplat până în 1996.

Tot aici am putea include și debutul procesului de privatizare a AGROME-urilor, a întreprinderilor de comercializare a produselor agricole și a altor unități care deservește agricultura. Din păcate, măsura aceasta intervine așa de tardiv încât, în multe cazuri, aproape că nu mai este nimic de privatizat, societatea fiind deposedată ilicit de valori importante.

Sunt de menționat, de asemenea, crearea condițiilor pentru existența pieței funciare ce va face posibilă selectarea firească a producătorilor performanți, concentrarea proprietății funciare și apariția unor exploatații agricole puternice.

O bună ocazie pentru a consemna un fapt cu adevărat esențial ar fi fost legea privind restituirea proprietății funciare până în limita a 50 de hectare și a pădurilor până la 10 hectare, dacă aceasta ar fi depășit stadiul de prevedere legală și ar fi fost transpusă în viață. Cum acest lucru nu s-a întâmplat și cum la adresa ei au fost exprimate deja rezerve din partea unor forțe politice care în genere nu privesc cu ochi buni proprietatea privată, exceptând averea aderenților lor, dar cu șanse mari de a prelua guvernarea, este prematur să înregistrăm această lege recentă ca pe o realizare certă.

Concluzionând, putem spune că măsurile de care a avut parte agricultura în perioada ulterioară punerii în aplicare a Legii nr.18/1991 au avut un caracter fie marginal, fie colateral în raport cu problemele de fond ale acesteia. Cea mai bună dovadă a afirmației noastre este starea de astăzi a exploatații familiale, care nu se deosebește aproape de loc de cea de la reaparitia ei.

Cel mai important factor de producție al exploatații agricole, condiția sine qua non a acesteia, sunt pământul și șeptelul. La reaparitia ei în 1991 ca structură agricolă predominantă, exploatația familială posedă în medie o suprafață de teren agricolă foarte mică (circa 2,5 ha teren arabil).

Apariția pieței funciare permite, teoretic vorbind, redistribuirea și concentrarea proprietății agricole și, în consecință, creșterea suprafeței ce revine în medie unei gospodării familiale. Nu dispunem de date statistice la scară națională care să permită o prezentare exactă a situației și a mișcării pe piața funciară. Dispunem însă de alte informații care ne pot ajuta să aproximăm în ce măsură dimensiunile medii ale exploatații familiale s-au modificat sau nu sensibil în anii din urmă.

Știm, bunăoară, că pe piața funciară volumul operațiunilor de vânzare-cumpărare este foarte mic. Și este normal să fie așa, având în vedere că principalii cumpărători potențiali, țăranii, sunt lipsiți de capital.

Cunoaștem apoi din cercetările de teren că, în general, țăranii manifestă un interes redus pentru piața funciară, atât în calitate de potențiali cumpărători, cât și ca vânzători.

De asemenea, conform Anuarului statistic al României pe anul 1998, raportul fluxurilor migratorii rural-urban și urban-rural s-a inversat, astfel că în 1997 numărul celor sosiți la țară de la oraș este mai mare decât al persoanelor care au migrat de la sat la oraș (81079 față de 68491)¹.

Adăugând celor de mai sus procesul inexorabil, mai ales în condițiile unor posibilități mai reduse de ocupare la oraș a tinerilor din mediul rural, și de divizare prin succesiune a proprietății țărănești, încheierea nu poate fi decât una singură: suprafața de teren arabil ce revine în medie unei gospodării nu a putut cunoaște o modificare sensibilă față de cea rezultată după aplicarea Legii nr. 18/1991.

Cât privește utilizarea șeptelului ca mijloc de producție, la noi, în prezent, dacă excludem pe oieri, există foarte puține exploatații axate exclusiv pe creșterea animalelor. În țara noastră, deocamdată, regula este a gospodăriilor mixte, agrozootehnice, cu un număr mic de animale, destinate în special consumului propriu. Când aceste gospodării mixte recurg totuși la comercializarea unor animale sau produse animaliere, aceasta are caracter ocazional și e determinată de necesități bănești.

La începutul anilor '90, numărul animalelor din gospodăriile mixte agrozootehnice a crescut, ca după aceea, până în prezent, efectivele să scadă.

Pe lângă teren agricol și animale, o exploatație agricolă dispune, prin definiție, de mijloace de muncă: mașini agricole cu tracțiune mecanică, atelaje și unelte cu tracțiune animală, o gamă largă de unelte manuale, anexe gospodărești.

Având în vedere că marea majoritate a exploatațiilor agricole țărănești de astăzi au apărut în 1991 ca rezultat al legii fondului funciar și că înainte țăranii nu aveau de ce și chiar le era interzis să posede mașini agricole mecanice, este de înțeles că, la început, exploatațiile agricole nou constituite dispuneau de o gamă restrânsă de unelte. Aproape în totalitatea lor acestea erau de tip manual, rareori întâlnindu-se cazuri de proprietari de atelaje sau unelte puse în funcțiune cu ajutorul vitelor de povară.

Nevoia imperioasă de echipament cu ajutorul căruia să-și lucreze pământul redobândit, existența unor economii acumulate în anii anteriori, prețul mai rezonabil al mașinilor agricole au făcut ca, în primii ani după 1990, câteva procente de proprietari de pământ să achiziționeze astfel de echipament. Cu cât ne apropiem de prezent, procentul cumpărătorilor scade pentru că economiile s-au consumat, iar veniturile exploatației sunt prea mici, mai ales comparativ cu prețul

¹ Anuarul statistic al României 1998, p. 109.

mașinilor agricole și al celorlalte produse industriale utilizate în agricultură, preț care a ajuns să urmeze o pantă abruptă.

Insuficiența mașinilor agricole în raport cu nevoile (de exemplu, în prezent suprafața arabilă ce revine unui tractor este la noi de 67 de hectare, față de sub 10 sau puțin peste 10 hectare în UE) a obligat exploatațile agricole să apeleze la cai și alte animale pentru executarea lucrărilor agricole. După ce câțiva ani de la începutul perioadei numărul cailor, de exemplu, a crescut, în ultimii ani tendința este de scădere, fapt ce nu se poate explica prin ajungerea la o densitate optimă, ci tot prin diminuarea veniturilor exploatației agricole.

Agricultura modernă din țările dezvoltate, cu producția ei excedentară, înseamnă, în afară de mecanizare, utilizarea unor cantități mari de îngrășăminte chimice și naturale, ierbicide, o gamă variată de produse fitosanitare pentru combaterea bolilor.

Nici din acest punct de vedere agricultura noastră și îndeosebi exploatația familială nu se ridică la înălțimea standardelor actuale. Utilizarea îngrășămintelor chimice s-a redus, în anii din urmă ajungând la cote simbolice, iar ierbicidele și substanțele fitosanitare aproape că nu se mai utilizează.

Forța de muncă din agricultură, preluată de la vechiul regim, îmbătrânită și feminizată, este în continuare dezechilibrată în ceea ce privește structura pe vârstă, prin prezența unui procent prea mic de tineri (procentul celor sub 34 de ani este sub 27%, față de circa 40%, cum ar fi normal) și, corespunzător, ponderea mai mare a forței de muncă trecută de 50 de ani (53,2%). Este totuși de semnalat ca un fapt îmbucurător conturarea unei ușoare tendințe de ameliorare a situației la extremitatea tânără (15-24 de ani): 14% în 1997 față de 11,9% în 1996. În schimb, în ceea ce privește structura pe sexe, situația s-a schimbat chiar în bine, fiind apropiată de cea demografică: 51,4% din persoanele ocupate în agricultură sunt de sex feminin¹.

Nivelul recoltelor și al veniturilor exploatației agricole familiale este și acum, ca și în primii ani de după 1990, mai puțin decât modest, în concordanță cu agrotehnica utilizată, calificarea insuficientă a fermierilor, tipului extensiv de agricultură practicat.

Tabloul exploatației agricole familiale, așa cum se conturează el astăzi, după nouă ani de la debutul reformei în agricultură, este așadar descurajant. Agricultură și exploatația familială se prezintă, răsturnând vorbele unui fruntaș politic, ca un alt pariu ratat al celor ce ne-au condus și ne conduc. Sigur, pe lângă imaginație reformatoare, parcurgerea primilor pași în realizarea unei exploatații agricole familiale moderne ar fi cerut mulți bani. Bani care, pretind guvernării, n-au existat. Mai corect ar fi să spunem că, dacă ar fi fost bine drămuieți, ar fi existat bani și pentru agricultură, și pentru multe alte proiecte.

România este din punct de vedere financiar un paradox. Aproape toate prețurile plătite de cetățeni și de ceilalți cumpărători sunt aliniate pieței mondiale.

¹ Anuarul statistic al României 1998, p. 130-131.

Salariile în schimb, deși sursa lor sunt aceste prețuri, sunt de zeci de ori mai mici decât salariile din țările dezvoltate. Pentru a dezlega paradoxul asimetriei dintre prețuri și salarii trebuie să admitem că banii se pierd pe undeva. Dacă nu s-ar pierde sau rătăci pe unde nu trebuie, am avea aici o bună sursă pentru susținerea exploatației agricole familiale.

Prin bunăvoința guvernanților, salariații din regii, bănci, societăți de asigurare și altele asemenea, deși utilizează un patrimoniu care aparține statului (adică nouă tuturor), au în medie venituri o dată sau de câteva ori mai mari decât salariul mediu pe economie. În felul acesta, are loc o distribuție frauduloasă a venitului național. Cei care își arogă, cu acordul tacit sau poate chiar interesat al guvernanților, o felie mult prea mare din tortul comun, iau de fapt și din ceea ce s-ar cuveni celorlalți. Și mai revoltătoare este situația cohortelor de așa-ziși manageri ai întreprinderilor de stat care sunt răsplătiți cu zeci de milioane drept recompensă pentru distrugerea industriei și a serviciilor de care se ocupă.

Dacă și acești favorizați ar primi din partea societății la fel ca ceilalți, pentru că de drept atât li s-ar cuveni, am avea o altă sursă de susținere a politicii de încurajare a agriculturii.

La politica de modernizare a exploatației agricole familiale, exploatația care asigură abundența de produse agroalimentare din țările dezvoltate, nu există alternativă. Cu cât se va înțelege mai repede acest adevăr și cu cât se va acționa mai repede pentru transformarea exploatației agricole familiale în pilonul de bază, modern, al agriculturii, cu atât va fi mai bine pentru economia națională și ansamblul societății noastre.

5. REPRESENTĂRI ASUPRA FUNCȚIILOR SOCIALE ALE STATULUI

Mălina Voicu,
cercetător științific

În căutarea unui model optim pentru asigurarea bunăstării, dezbaterile publice a primilor ani ai tranziției făceau apel la preluarea unor modele de stat al bunăstării care existau deja în țările capitaliste industrializate (cum ar fi modelul suedez) și adaptarea lor la situația României. Însă opțiunea pentru unul sau altul dintre modele ridica o serie de probleme. În primul rând, statul bunăstării, așa cum exista el în țările industrializate, se afla în criză încă din anii '70, iar soluția optimă a acestei crize nu fusese găsită încă. În al doilea rând, regimul comunist lăsase moștenire un anumit tip de economie etatizată și centralizată și un sistem de furnizare a bunăstării adecvat situației sociale și economice existente în perioada respectivă. Aceste realități nu puteau fi ignorate în încercarea de a construi un nou sistem de furnizare a bunăstării. În al treilea rând, se ridica problema susținerii pe care o acorda populația unui anumit model. Simpla susținere a majorității populației pentru economia de piață și pentru democrație, reflectată în sondajele de opinie publică din 1989 până în prezent, nu presupunea și susținerea necondiționată pentru un stat al bunăstării de tip liberal și renunțarea la beneficiile oferite de sistemul socialist.

Analiza pe care o fac se concentrează pe rolul statului în furnizarea bunăstării la nivelul dezirabilității societății. Alcătuiesc astfel o tipologie a românilor în funcție de opțiunile lor în acest sens.

5.1. Tipuri de state ale bunăstării

În perioada postbelică, în țările capitaliste industrializate se pot identifica, la extreme, două modele în furnizarea bunăstării: modelul statului universalist și cel al statului rezidual/minimal. Probabil nici unul dintre acestea nu a existat și nu va exista în stare „pură”, însă se pot identifica tendințe care să marcheze adoptarea de către un stat a unei direcții sau a alteia.

Ceea ce diferă practic în cele două modele este actorul principal implicat în furnizarea bunăstării. În cazul modelului universalist acest actor este statul, în timp ce în cazul modelului rezidual acest actor este piața. Modelul rezidual pornește de la premisa că piața este cea care poate să realizeze o distribuție echitabilă a resurselor în cadrul societății, de aceea nu trebuie să se intervină decât în anumite cazuri, în ajutarea grupurilor sărace, lipsite de resurse. În

contrast, modelul universalist are drept premisă faptul că piața nu poate asigura o distribuție corectă a resurselor în cadrul societății și de aceea statul trebuie să intervină și să asigure o redistribuire la nivelul societății. Însă și acest model s-a dovedit a fi ineficient, el generând marginalizare și chiar excluziune socială pentru segmentele cele mai sărace. În plus, sărăcirea excesivă a unor largi segmente de populație distruge solidaritatea socială și creează tensiuni sociale (Cătălin Zamfir, 1995 b, p. 388-392).

Modelele de stat al bunăstării promovate de societățile industrializate s-au dovedit a nu fi îndeajuns de eficiente. În anii '90, cheltuielile sociale încep să crească sub presiunea cererii de servicii sociale, creștere datorată mai multor factori, cum ar fi: șomajul, procesul de îmbătrânire a populației, modificările survenite în structura familiei, creșterea expectației din partea populației pentru servicii sociale mai bune, dezvoltarea tehnologiei medicale (Vic George, 1996, p. 10). Deci criza statului bunăstării nu a fost rezolvată prin scăderea cheltuielilor publice și opțiunea pentru un stat minimal. Vic George arată că nu este vorba despre o criză acută, ci despre un fenomen cronic (p. 1). Cauzele acestei crize nu rezidă doar în anumite condiții economice defavorabile, ci au rădăcini mai profunde. Modelele de stat al bunăstării care s-au impus în perioada post-belică erau corespunzătoare unei anumite realități sociale, respectiv unui anumit model de angajare în muncă, unui anumit tip de familie, unei structuri demografice specifice și unei anumite orientări valorice a populației (Jan W. van Deth, 1995, p. 4). Schimbările survenite în aceste domenii îndepărtează modelele de furnizare a bunăstării oferite până acum de societățile capitaliste de necesitățile efective existente.

O soluție posibilă a acestei crize o constituie schimbarea rolului statului din „producător direct al bunăstării în organizator al producerii sociale a bunăstării” (Cătălin Zamfir, 1999 a, p. 131). Conform acestei abordări, statul nu mai constituie actorul principal în asigurarea bunăstării, dar nici cel care trebuie să își limiteze la minimum activitatea tocmai pentru a nu limita accesul la bunăstare al cetățenilor, cum se întâmplă în cazul abordării rezidualiste. Soluția alternativă o constituie combinarea mai multor actori care să asigure un optim. Acești actori sunt, așa cum arată Cătălin Zamfir (1999 a), piața, statul, societatea civilă și comunitatea. În acest context un rol tot mai crescut revine sectorului voluntar, pe fondul accentuării diferitelor forme de participare (Vic George, 1996, p. 27).

În acest context, România nu se află în fața unei opțiuni pentru promovarea unui model de furnizare a bunăstării în care rolul principal îi revine unui singur actor. Întrebarea care se ridică este care este mixul considerat a fi optim de către români? Care este rolul care ar trebui să îi revină statului în acest mix? Pentru a răspunde la aceste întrebări voi prezenta mai întâi coordonatele principale ale politicilor sociale în socialism și în perioada tranziției pentru a putea lansa o serie

de ipoteze, și apoi voi face apel la date de sondaj pentru a testa ipotezele respective.

5.2. Coordonate ale furnizării bunăstării în sistemul socialist

Caracteristicile politicilor sociale promovate de către regimul comunist decurg, pe de o parte, din principiile de bază promovate de doctrina comunistă, însă la acestea se adaugă anumite caracteristici specifice fiecărei țări în parte. Printre principiile de bază ale doctrinei comuniste, cu impact asupra politicilor sociale, se numără: egalitatea între oameni, nu numai în termenii egalității de șanse, ci în termenii egalității de avere, proprietatea de stat asupra mijloacelor de producție, planificarea economică. O consecință care decurge din aceste principii este inexistența pieței ca actor posibil în furnizarea bunăstării. Inexistența proprietății private și împiedicarea dezvoltării societății civile exclud și pe cel de-al doilea actor care ar fi putut să concureze la asigurarea bunăstării populației. Deci actorul principal rămâne statul care, prin diverse mecanisme, asigură furnizarea bunăstării pentru cetățenii săi.

O trăsătură a politicilor sociale promovate de sistemul socialist era folosirea integrală a forței de muncă (Cătălin Zamfir, 1999 b; Gosta Esping-Andersen, 1997). Acest fapt a avut implicații majore asupra întregului sistem de protecție socială. O primă consecință care decurge este condiționarea bunăstării de muncă. În acest context, statul era dator să asigure fiecărui cetățean un loc de muncă, iar acesta era dator să muncească în schimbul obținerii unor beneficii sociale. Între aceste beneficii pot fi amintite acordarea alocațiilor pentru copii, a concediilor de boală și maternitate, calculul pensiei, obținerea unei locuințe. În plus, întreprinderea, în calitate de instituție a statului, juca un rol important în acordarea unor beneficii și în asigurarea unor servicii sociale, cum ar fi oferirea unor mese la cantina întreprinderii, oferirea de locuri în creșe și grădinițe pentru copiii angajaților. Tot întreprinderea era cea care realiza distribuția locuințelor pentru angajați (Cătălin Zamfir, 1999 b, p. 28). Sistemul nu prevedea acordarea de ajutor social bazat pe testarea mijloacelor, descurajând astfel apariția ideii de acordare a unor beneficii sociale în afara încadrării în muncă.

Politica promovată de modelul socialist de furnizare a bunăstării avea drept actor principal statul, însă responsabilitatea pentru bunăstarea individuală revenea fiecărei persoane în parte, fiind condiționată de încadrarea în muncă. Deci sistemul era caracterizat de existența a doi actori principali în furnizarea bunăstării: individul și statul. Piața era un actor exclus din acest joc, iar familia și comunitatea locală jucau doar un rol marginal, nerecunoscut oficial.

5.3. Furnizarea bunăstării în perioada de tranziție

Schimbările sociale și economice produse în perioada de tranziție au implicat costuri sociale mari, mult superioare celor estimate în optimismul anului 1990. În primul rând, principiile pe care se baza sistemul de furnizare a bună-

stării în societatea socialistă nu mai puteau fi aplicate, fapt care a avut implicații profunde asupra protecției sociale. Tranziția implica trecerea la economia de piață, puternic susținută de populație, așa cum arată sondajele de opinie, renunțarea la proprietatea de stat asupra mijloacelor de producție și la planificarea economică. În acest context, întregul mecanism al furnizării bunăstării trebuia reconfigurat, în funcție de noile cerințe.

Trecerea de la economia planificată la cea de piață a adus după sine un fenomen care nu exista în cadrul economiei socialiste decât sub forme mascate: acesta este șomajul. Costurile sociale implicate de apariția șomajului au fost majore din mai multe motive. În primul rând, vechiul sistem, care promova angajarea completă a forței de muncă, nu prevedea acordarea ajutorului de șomaj. În aceste condiții a fost necesară elaborarea cadrului legislativ și instituțional adecvat. În al doilea rând, socialismul promovase mentalitatea bunăstării bazate pe muncă. În condițiile apariției șomajului, pierderea locului de muncă nu însemna doar pierderea unui venit care putea fi compensat prin ajutorul de șomaj, ci echivala cu excluderea de la o serie de beneficii sociale. La aceasta se adaugă stigma adusă de obținerea de bani fără muncă.

Dar nu numai șomajul reprezintă o problemă socială apărută în această perioadă. Cele mai multe venituri ale populației scad, sărăcia cunoscând o adevărată explozie (Cătălin Zamfir, 1999 a, p. 116). La scăderea obiectivă a standardului de viață se adaugă o accentuare a inegalității sociale, dublate de creșterea aspirațiilor populației, complementar cu prăbușirea posibilităților (p. 118). Toate acestea generează o frustrare crescută la nivelul populației. O altă problemă socială care își face apariția în această perioadă este criza locuințelor, determinată de lipsa de fonduri necesare construcției de locuințe. Această criză afectează mai ales segmentul tânăr al populației.

Pe de o parte căderea economică, pe de altă parte necesitatea de rentabilizare determină anularea rolului întreprinderilor în furnizarea bunăstării. Astfel dispar o serie de beneficii sociale cum ar fi oferirea de locuri în creșe și grădinițe pentru copiii angajaților, oferirea de locuri la odihnă. În plus, întreprinderea își pierde rolul de distribuitor al locuințelor pentru angajați.

Întrebarea care se impune este: care este rolul statului în furnizarea bunăstării în această perioadă, pe fondul apariției și acutizării atâtor probleme sociale, dintre care doar o mică parte au fost expuse anterior? Cătălin Zamfir (1999 c) arată că "rezultatul primilor ani de tranziție a fost, paradoxal, un stat social minimal și un stat economic maximal, lipsit de coerență și de transparență" (pag. 108). Practic, în anii tranziției, statul se retrage tot mai mult din rolul său de furnizor al bunăstării, însă își păstrează un rol cheie în economie. În această situație, sistemul de furnizare a bunăstării cunoaște o criză profundă. Pe de o parte, economia este în cădere și este incapabilă să furnizeze bunăstare cetățenilor, fiind un mecanism bolnav. În același timp, economia se află tot în mâinile statului, dar acesta refuză să acorde beneficii sociale cetățenilor săi, pe de o parte fiind

incapabil să susțină financiar un alt tip de politică socială decât una reziduală, pe de altă parte ferindu-se să o facă pentru a evita acuzațiile de promovare a unei politici neocomuniste (Cătălin Zamfir, 1999 c, p. 104).

Care ar fi soluția optimă pentru ieșirea din criză? După cum am văzut, modelele de furnizare a bunăstării oferite de Occident s-au dovedit a nu mai fi funcționale nici în societățile în care au apărut. În plus, în România intervin o serie de factori sociali și economici care le fac nesustenabile. Modelul statului bunăstării universalist necesită costuri foarte mari, pe care economia românească nu poate să le suporte. La aceasta se adaugă faptul că populația respinge ideea acordării unor beneficii sociale necondiționate de muncă (Cătălin Zamfir, 1997, p. 91). Adoptarea modelului rezidual nu pare a fi potrivită așa cum arată Cătălin Zamfir (1999 a), deoarece: este în contradicție cu așteptările colective, este lipsită de sustenabilitate politică pe termen lung și mediu, nu este atât de eficientă pe cât s-a pretins, crește birocrăția, prezintă riscul excluziunii pentru segmente importante aflate în nevoie (p.127-128). Soluția ar putea fi tocmai un mix în furnizarea bunăstării, format din stat, care să asigure cadrul organizatoric, economia de piață și societatea civilă.

Problema care se ridică în continuare este a combinației stat- economie-societate civilă pe care o consideră ca fiind dezirabilă populația României. Cu alte cuvinte, ce pondere acordă populația fiecărui actor implicat în furnizarea bunăstării. Am văzut că sistemul socialist avea drept actor principal statul, cu rolul de crea cadrul optim în care fiecare persoană să poată munci pentru a obține beneficiile sociale legate de muncă.

Premisa de la care pornesc este că **populația consideră în continuare statul ca fiind actorul principal implicat în producerea bunăstării**¹. Acest fapt nu este susținut numai de perpetuarea mentalității comuniste, ci și de ineficiența celorlalți doi actori, economia de piață și societatea civilă, în furnizarea bunăstării în perioada de tranziție. Căderea economiei românești în anii tranziției, precum și cunoașterea slabă a funcționării mecanismelor economiei de piață de către populație determină o așteptare scăzută față de mecanismele pieței. Societatea civilă este de abia în curs de formare în anii tranziției. În această categorie sunt incluse o serie de actori, cum ar fi: organizațiile nonguvernamentale, sindicatele, comunitățile locale, familia. Însă, organizațiile nonguvernamentale, deși foarte active, au avut o arie de acțiune destul de restrânsă. La aceasta se adaugă și gradul mare de necunoaștere de către populație a activităților pe care la desfășoară acestea. Sindicatele, un alt posibil actor implicat în producerea bunăstării, au promovat în primii ani ai tranziției mai mult cereri de ordin salarial, neînsoțite de alte tipuri de revendicări referitoare la alte beneficii sociale. Familia și comunitatea locală au jucat și în perioada comunistă un rol, însă acesta a fost unul marginal. În prezent, aceste resurse sunt foarte puțin valorificate datorită caracterului pasiv al comunităților (Cătălin Zamfir, 1999 a, p. 136).

¹ Pentru susținerea empirică a ipotezei, vezi și Mălina și Bogdan Voicu, 1999.

Putem concluziona că așteptările populației se îndreaptă în principal către stat, ca principală sursă de furnizare a bunăstării. Acest fapt **nu presupune însă o așteptare pasivă din partea populației către un stat de tip paternalist**, ci presupune un mix în care statul trebuie să asigure locuri de muncă (este vorba despre binecunoscuta sintagmă întâlnită tot mai frecvent în urma concedierilor masive din ultima perioadă: "noi nu vrem altceva decât ca statul să ne dea un loc de muncă"), iar indivizii să lucreze pentru asigurarea bunăstării individuale.

Însă, așa cum arăta Dumitru Sandu (1996 a), "statul nu este pur și simplu minimal sau maximal în reprezentările publice" (p. 6). Același autor arată că la nivelul reprezentărilor asupra rolului statului în domeniul politic se poate vorbi de un „model al controverselor”, în timp ce în ceea ce privește protecția socială există un „model al consensului”, opțiunile îndreptându-se către un stat eficient în acest domeniu. Ipoteza mea este că deși opțiunile populației converg spre un stat "puternic" în domeniul protecției sociale, există o mulțime de opțiuni care nuanțează această convergență, conducând la diferențieri însemnate la nivelul reprezentărilor sociale asupra rolului statului în furnizarea bunăstării.

Există câțiva factori care influențează opțiunea pentru un stat maximal/minimal în ceea ce privește furnizarea bunăstării. Pornesc de la premisa că resursele materiale (avere) și umane (educație) influențează opțiunea pentru un anumit tip de stat. Cei cu resurse materiale mai reduse și cei cu educație mai redusă vor fi mai vulnerabili în fața transformărilor sociale și economice produse. Trebuie amintit că veniturile care s-au erodat cel mai repede au fost salariile mici și substitutele salariului, cum ar fi ajutorul de șomaj, alocația de sprijin și ajutorul social, așa cum arată Cătălin Zamfir (1999 a). În plus, segmentul de populație cel mai afectat de șomaj este cel cu nivel de școlarizare redus, respectiv cei cu studii medii și absolvenții de școală profesională (tabelul nr. 1.a). Ipoteza mea este că cei cu resurse materiale reduse și cu educație scăzută vor fi mai înclinați să opteze pentru un stat mai degrabă maximal, datorită situației dificile cu care se confruntă.

Tabelul nr. 1.a

Rata șomajului în 1996 în funcție de nivelul de școlarizare¹

Nivel de educație	Studii superioare	Școală postliceală	Liceu	Școală profesională	Gimnaziu	Școală primară	Total populație
Rata șomajului 1996	3,8%	4,4%	9,9%	8,0%	4,9%	1,9%	6,6%

O categorie aparte care a avut de suferit de pe urma destrămării sistemului de protecție socială din vechiul regim este cea a familiilor cu mulți copii. Eliminarea subvențiilor pentru bunurile și serviciile de bază, precum și eroda-

¹ Rata șomajului pentru anul 1996 a fost calculată pe baza datelor din Anuarul statistic 1997.

rea nivelului alocațiilor pentru copii, au afectat situația acestui tip de familie. Este de așteptat ca **famiile în care există mai mulți copii aflați în întreținere să aștepte mai mult sprijin din partea statului și deci să fie orientate spre un stat de tip maximal**, datorită atât beneficiilor pe care le aveau în perioada comunistă, cât și înrăutățirii efective a situației acestor familii.

Cercetările făcute în Europa de Est în anii tranziției, citate de Gleen Firebaugh și Dumitru Sandu (1998), demonstrează că anumite caracteristici socio-demografice, precum sexul, vârsta, mediul rezidențial și educația influențează susținerea pentru transformările sociale și economice care au loc în aceste țări (p. 522). Astfel, persoanele care locuiesc în mediul urban, sunt de sex masculin, sunt tinere și au un nivel de educație crescut sunt în mai mare măsură susținători ai schimbărilor care au loc în societate și în economie. Premisa de la care pornesc este că suportul pentru acest tip de schimbări influențează și susținerea pentru un anumit tip de stat maximal sau rezidual. Ipoteza pe care o lansez este că **persoanele mai în vârstă, cei care locuiesc în mediul rural și femeile vor fi mai înclinați să susțină un stat de tip maximal**, datorită faptului că acceptă mai greu schimbările rapide din societate și, în consecință, vor fi mai atașate de modelul de furnizare a bunăstării promovat de societatea socialistă¹.

Un alt factor care poate să influențeze opțiunea pentru un anumit tip de stat este orientarea valorică tradiționalistă sau modernistă. Folosesc termenul de tradiționalism, opus modernismului, așa cum este el definit de Dumitru Sandu (1996 b): „ca probabilitate mai mare de orientare a alegerilor personale mai mult în funcție de norme tradiționale decât de considerente de eficiență sau de conformare la cerințele unei instanțe care își bazează puterea pe o altă sursă decât tradiția” (p. 42). Astfel, **cei care sunt orientați valoric spre tradiționalism**, deci pe conservarea ordinii preexistente, **vor fi mai înclinați să susțină modelul de asigurare a bunăstării, în care statul era principalul actor, în timp ce persoanele orientate spre modernism vor susține un stat de tip minimal**.

O altă ipoteză pe care o lansez este cea a **legăturii dintre opțiunea pentru stat minimal/maximal și gravitatea problemelor sociale percepute, existente în țara noastră**. Cu cât individul percepe un număr mai mare de probleme sociale ca fiind foarte grave, cu atât el va fi mai orientat către susținerea unui stat maximal. O persoană care consideră că societatea românească se confruntă cu un număr foarte mare de probleme sociale și economice va fi mai înclinată să aștepte de la stat rezolvarea acestora, statul fiind singurul actor suficient de „mare” și de „puternic” să se confrunte cu această avalanșă.

Deci ipoteza mea este că opțiunea pentru stat maximal/minimal nu este omogenă la nivelul populației și poate fi influențată de o serie de factori. Acești factori sunt vârsta, sexul, averea, educația, mediul rezidențial, numărul de copii minori aflați în întreținerea familiei, orientarea spre valori moderniste/tradiționaliste

¹ În ce privește selecția ca predictor a localizării în rural, vezi și articolul scris împreună cu Bogdan Voicu (Frunză și Voicu, 1997).

și numărul problemelor sociale percepute ca fiind foarte grave, existente în țara noastră.

Datorită faptului că nu există un model de consens asupra rolului pe care trebuie să îl aibă statul în furnizarea bunăstării nu se poate stabili un model de consens nici asupra unui sistem de asigurare a bunăstării. Astfel, pornesc de la ipoteza că **există mai multe tipuri sociale de persoane în funcție de modelul de furnizare a bunăstării pe care îl susțin**. Am inclus în acest model drept criterii de clasificare trei dimensiuni: opțiunea pentru stat maximal/minimal în asigurarea bunăstării, gradul de susținere prin plata impozitelor pentru un stat de tip universalist și raportul individ-stat în furnizarea bunăstării individuale.

Secțiunile ce urmează își propun validarea empirică a ipotezelor elaborate la nivel teoretic. Pentru aceasta, folosesc date provenite din cercetarea cu titlul „Probleme sociale și nivel de trai”, realizată în urma colaborării dintre Universitatea București, catedrele de sociologie și asistență socială, și Institutul de Cercetare a Calității Vieții, coordonată de prof. univ. dr. Cătălin Zamfir și lector Marian Preda. Cercetarea s-a realizat cu sprijin financiar din partea CNCSU, prin Granturile 49/1998 și 106/1998. Metoda de cercetare folosită a fost ancheta pe bază de chestionar, fiind interviuat un număr de 1177 de persoane. Eșantionul, reprezentativ pentru populația de peste 18 ani a României, este un eșantion probabilist bistadial. Culegerea datelor s-a realizat în perioada 15 noiembrie–1 decembrie 1998.

5.4. Cine trebuie să asigure bunăstarea?

Așa cum am arătat anterior, există mai mulți actori care pot să constituie surse potențiale ale furnizării bunăstării. Problema la care voi încerca să găsesc răspuns în această secțiune este: care dintre acești actori este considerat de români ca deținând rolul principal și care este ponderea acordată celorlalți actori care ar mai putea să intervină? Pentru a operaționaliza acest obiectiv am făcut apel la patru dimensiuni, și anume: principalul actor implicat în rezolvarea problemelor sociale percepute ca fiind cele mai grave, principalul actor implicat în furnizarea ajutorului pentru cei săraci, gradul de intervenție a statului în anumite sectoare ale furnizării bunăstării și raportul individ/stat în asigurarea bunăstării.

În ceea ce privește principalul actor implicat în rezolvarea principalelor probleme sociale, datele analizate relevă o așteptare puternică față de stat, din partea cetățenilor intervievați. Datele cuprinse în tabelul nr. 1 arată că populația invocă drept principal responsabil pentru rezolvarea problemelor sociale statul, care ar trebui să acționeze fie prin diferitele sale instituții (guvern, parlament, președinție), fie ca stat în sine, respondenții invocând doar statul, fără alte specificații. Procentele cumulate ale răspunsurilor care invocă drept principal responsabil pentru rezolvarea problemelor statul sau una dintre instituțiile sale se ridică la 85%, în timp ce ponderea celor care indică populația ca principal actor se ridică la doar 3,7%.

Tabelul nr. 1

Cine credeți că ar trebui să rezolve în primul rând această problemă?
 (întrebarea se referă la problema socială considerată de subiecți
 ca fiind cea mai gravă)

	Procente din total
Statul	6,6
Guvernul	49,7
Noi toți/populația	3,7
Președintele	7,2
Cei care conduc țara	10,4
Parlamentul	7,6
Primăria	1,2
Primul-ministru	1,2
Justiția	1,0
Alții	3,4
Ns/nr	8,0

Mai trebuie menționat faptul că marea majoritate a celor care invocă autoritățile publice ca fiind responsabile de rezolvarea problemelor fac referire la instituțiile centrale, guvern, parlament, președinție, în timp ce doar 1,2% consideră autoritățile locale, primăria, ca având un rol în rezolvarea acestor probleme. Deci nu numai că majoritatea subiecților investesc statul și instituțiile acestuia cu responsabilitatea rezolvării problemelor sociale grave, ci se face referire predominant la instituțiile administrației publice centrale. Acest fapt se datorează, pe de o parte, tipului de probleme invocate ca fiind cele mai grave pentru România la ora actuală, 30% dintre subiecți considerând creșterea prețurilor ca fiind problema principală, 17,7% starea economiei și 14,8 nivelul veniturilor, probleme care nu pot fi rezolvate printr-o intervenție la nivel local, pe de altă parte, persistenței la nivelul populației a opțiunii pentru o centralizare puternică a administrației publice.

Cea de-a doua dimensiune inclusă în analiză se referă la principalul actor implicat în ajutarea celor săraci. Datele prezentate în tabelul nr. 2 arată că și în acest domeniu așteptările populației se îndreaptă predominant către autoritatea publică, respectiv guvern și primărie. Și în ajutarea săracilor instituția statului cel mai des invocată este guvernul, însă primăria o urmează la mică distanță. Deci, la acest capitol, instituțiile administrației publice locale și centrale își împart aproape în mod egal atribuțiile. Această percepție se datorează probabil în mare măsură rolului efectiv pe care îl joacă primăriile în acordarea ajutorului social, adică în ajutarea săracilor.

Tabelul nr. 2

Cine credeți că ar trebui să îi ajute în primul rând pe cei săraci?
Dar în al doilea rând?¹

	Procente din total
Primăria	58,2
Biserica	12,9
Guvernul	71,3
Vecinii	1,4
Rudele	7,1
Să se ajute singuri	11,6
Cei mai bogați	22,5
Organizațiile nonguvernamentale	3,4
Alții	2,0

Ceilalți actori sunt invocați în semnificativ mai puține cazuri. Se constată că inițiativa comunitară (familia, vecinii) trebuie să joace un rol destul de scăzut în ajutarea celor săraci, în opinia celor intervievați. Tot foarte puține opțiuni (3,4%) se îndreaptă și spre organizațiile nonguvernamentale. Însă, în cazul acestora, o posibilă justificare pentru nementionarea lor constă în slaba cunoaștere de către populație a acestui tip de organizații și a activităților desfășurate de ele. Dovada acestui fapt o constituie numărul mare de nonrăspunsuri (65,1% din totalul răspunsurilor, față de 5,3% pentru parlament, 4,7% pentru guvern, 4,3% pentru președinție, 4,9% pentru primărie) înregistrate la întrebarea referitoare la satisfacția față de activitatea organizațiilor nonguvernamentale.

Deci principalul actor implicat în rezolvarea problemelor sociale și în furnizarea de protecție socială este, în opinia populației, statul. Trebuie pus în discuție raportul individ-stat în furnizarea bunăstării individuale, pentru că am văzut că modelul de bunăstare promovat de statul socialist nu încuraja paternalismul total din partea statului, ci promova un sistem în care responsabilitatea era împărțită între individ și stat. Pentru a vedea dacă mentalitatea mixului în asigurarea bunăstării în care sarcinile sunt împărțite între individ și stat a supraviețuit sau nu și dacă ea a fost afectată de trecerea timpului, vom compara datele referitoare la asumarea responsabilităților pentru bunăstarea individuală, prezente în cadrul mai multor cercetări. Datele provin din două cercetări făcute de ICCV în momente de timp diferite, 1993 și 1997, în care întrebarea analizată a fost formulată identic².

¹ Tabelul nr. 2 conține procente cumulate din răspunsurile la cele două întrebări.

² Subiecților li s-a cerut să aleagă între două afirmații contrare, dând o notă de la 1 la 10, unde 1 însemna susținere puternică pentru afirmația "Fiecare individ ar trebui să își asume mai multă responsabilitate în ceea ce privește propria bunăstare", iar 10 reprezenta susținere puternică pentru afirmația "Statul ar trebui să își asume mai multă responsabilitate pentru asigurarea bunăstării fiecăruia".

Tabelul nr. 3

**Responsabilitatea pentru bunăstarea individuală
revine individului sau statului**

Anul reali- zării cerce- tării	Indivi- dului	Statului	Media răspun- surilor	Dispersia răs- punsurilor	Ponderea non-răspunsurilor în total
1993 ¹	59,0%	41,0%	5,17	3,11	2,1%
1997 ²	63,7%	36,3%	4,53	3,29	7,5%
1998	57,3%	42,7%	5,05	3,31	5,7%

Notă: Cifrele din coloanele 2 și 3 reprezintă procente din totalul opțiunilor exprimate.

Urmărind evoluția în timp a răspunsurilor, se constată o mare stabilitate a acestora. Variațiile înregistrate sunt destul de mici, de aceea putem afirma că opțiunea pentru propria responsabilitate în asigurarea bunăstării constituie un pattern destul de puternic și care nu fluctuează în timp. În plus, trebuie remarcat faptul că, deși balanța înclină către responsabilitatea individuală pentru bunăstare, nu se stabilește un consens, un procent destul de însemnat susținând responsabilitatea statului în furnizarea bunăstării.

O altă dimensiune analizată în acest subcapitol se referă la domeniile în care trebuie să intervină statul pentru asigurarea bunăstării. Am arătat anterior că, în opinia majorității, statul trebuie să fie „mare”, însă se ridică întrebarea: în ce domenii trebuie să intervină mai mult și în care mai puțin.

Tabelul nr. 4

Credeți că statul trebuie să intervină în...

%	în foarte mi- că măsură/ deloc	în mică măsură	în mare măsură	în foarte mare mă- sură	NS/ NR	Total
Stabilirea prețurilor	4,1	4,2	32,2	55,5	4,0	100
Reducerea șomajului	2,3	2,9	32,1	57,7	5,1	100
Stabilirea câștigurilor la particulari	19,8	19,3	24,7	21,2	15,0	100
Treburile localității	17,7	21,1	31,2	21,7	8,3	100
Planificarea activității economice	4,4	8,5	37,4	34,4	15,3	100
Micșorarea diferențelor între venituri	8,2	12,4	32,8	33,0	13,5	100
Construcția de locuințe	1,1	2,7	32,8	58,8	4,6	100

¹ Datele provin din cercetarea „World Values Survey”, realizată în 1993 de Institutul de Cercetare a Calității Vieții pe un eșantion de 1103 persoane în vârstă de peste 18 ani, eșantion pe cote.

² Datele provin din cercetarea „World Values Survey”, realizată în 1997 de Institutul de Cercetare a Calității Vieții în colaborare cu Catedra de Sociologie a Universității București, cercetare finanțată de CNCSU și coordonată de prof. univ. dr. Dumitru Sandu. Eșantionul probabilist multistadial cuprinde 1000 de persoane în vârstă de peste 18 ani, fiind reprezentativ pentru populația cu drept de vot a României.

Datele din tabelul nr. 4 sugerează faptul că se poate vorbi despre stabilirea aproape a unui consens în ceea ce privește intervenția statului în anumite domenii, cum ar fi stabilirea prețurilor, reducerea șomajului, planificarea activității economice și construcția de locuințe, în timp ce în alte dimensiuni se poate identifica modelul controversei, cum ar fi stabilirea câștigurilor la particulari, treburile localității și micșorarea diferențelor între venituri. Se conturează astfel imaginea unui stat care trebuie să intervină prioritar în anumite direcții, însă intervenția în alte domenii nu se mai bucură de același consens. Trebuie remarcat faptul că este susținută intervenția puternică a statului în sectoare pe care statul socialist le gestiona energetic. În această situație se găseau construcția de locuințe, care era, cel puțin în mediul urban, aproape un monopol al statului, crearea de locuri de muncă, acest fapt constituind o obligație a statului socialist care era dator să asigure o slujbă fiecărei persoane apte de muncă. Stabilirea prețurilor și planificarea activității economice erau consecințe ale inexistenței economiei de piață și ale opțiunii vechiului regim pentru economie planificată. În plus, stabilirea unui plafon pentru prețuri și subvenționarea produselor și bunurilor de bază constituia un mecanism larg folosit în trecut pentru protecția socială.

Domeniile care stârnesc o controversă sunt legate strâns de transformările care au avut loc în economia și societatea românească în ultimii ani: apariția inegalității resurselor materiale de care dispun indivizii, apariția sectorului privat în economie și descentralizarea administrativă. În aceste domenii, indivizii au reacționat diferit în funcție de anumite caracteristici personale și de contextul mai larg în care se înscrie situația fiecărei persoane în parte.

5.5. Stat minimal/stat maximal – susținători

Ipoteza de la care am pornit, confirmată ulterior de date, a fost inexistența unui consens în ceea ce privește intervenția statului în asigurarea bunăstării. Datele empirice au confirmat faptul că nu există un astfel de consens în ceea ce privește bunăstarea. Controversa apare în ceea ce privește asumarea responsabilității pentru asigurarea prosperității individuale sau atribuirea acestei responsabilități statului și în ceea ce privește domeniile în care trebuie să intervină statul. În continuare, îmi propun să determin care sunt predictorii opțiunii pentru un stat maximal/stat minimal. Cu alte cuvinte, îmi propun să aflu care sunt factorii care influențează opțiunea pentru un anumit tip de stat, pornind de la modelul teoretic expus anterior. Am elaborat deja, la nivel teoretic, o serie de ipoteze ce desemnează drept determinanți ai acestei opțiuni: vârsta, sexul, averea, educația, mediul rezidențial, numărul de copii minori aflați în întreținerea familiei, orientarea spre valori moderniste/tradiționaliste și numărul problemelor sociale percepute ca fiind foarte grave.

Pentru validarea ipotezelor am utilizat regresia lineară, în care am introdus drept variabilă prezisă opțiunea pentru stat minimal sau maximal (STAT_MAX), iar ca predictorii vârsta (AGE), sexul (FEMININ), averea (AVERE), educația

(SUB_EDUC), mediul rezidențial (URBAN), numărul de copii minori aflați în întreținerea familiei (NR_COP), orientarea spre valori moderniste/tradiționaliste (TRAD) și numărul de probleme percepute ca fiind foarte grave (PROB_GR)¹. Metoda folosită pentru realizarea analizei a fost Stepwise, care a eliminat din model variabilele nesemnificative pentru explicația variabilei prezise. Modelul rezultat este prezentat în tabelul nr. 5.

Tabelul nr. 5

Model de regresie – variabila prezisă STAT_MAX
(opțiunea pentru stat maximal/minimal)

Predictori	Coeficienți de regresie standardizați β	t	Prob. t.	Diagnoza colinearității Toleranța
Constanta		-0,01	0,992	
AVERE	-0,157	-4,00	0,000	0,718
PROB_GR	0,168	5,07	0,000	0,998
TRAD	-0,136	-3,80	0,000	0,868
SUB_EDUC	-0,087	-2,21	0,028	0,713

Notă: Pentru modelul de regresie prezentat: $R^2=0,114$; Testul Durbin-Watson=1,720; Testul $F=25,784$, pentru $v=4$ (prob. $F<0,0005$).

Deci predictorii selectați sunt: numărul de probleme grave percepute de subiect, averea, orientarea spre valori tradiționaliste și educația subiectului. Predictorul cel mai puternic este numărul de probleme grave percepute, care variază direct cu opțiunea pentru stat maximal. Deci cu cât persoana va percepe un număr mai mare de probleme ca fiind foarte grave cu atât va fi mai orientată către susținerea unui stat maximal. Invers cu variabila prezisă variază averea. Cu cât persoana deține mai multe resurse materiale cu atât ea va respinge intervenția statului în furnizarea bunăstării. Tot invers cu opțiunea pentru stat maximal variază și educația subiectului și orientarea către valori tradiționaliste. De aici rezultă că persoanele cu un nivel de educație mai redus și orientate spre valori tradiționale sunt mai dispuse să susțină intervenția statului în asigurarea bunăstării.

Cea de-a patra variabilă inclusă în model, orientarea valorică spre tradiționalism vs. modernism, implică un alt tip de explicație. Tradiționalismul presupune atașament față de modelele de comportament tradiționale și față de normele tradiționale. Astfel, cei care sunt orientați spre tradiționalism vor fi mai înclinați să susțină conservarea ordinii și să respingă noul. Deci „tradiționaliștii” vor fi înclinați să susțină un stat puternic intervenționist, după modelul impus de vechiul regim.

¹ Modul de construcție al indicilor și semnificația acestora sunt prezentate în anexă.

Tabelul nr. 6

Variabilele excluse din modelul de regresie

	Coeficienți de regresie β	t	Prob. t	Diagnoza colinearității Toleranța
FEMININ	0,037	1,104	0,270	0,991
URBAN	0,069	1,830	0,068	0,768
NR_COP	0,009	0,272	0,786	0,990
AGE	-0,034	-0,950	0,342	0,841

În tabelul nr. 6 sunt prezentate variabilele excluse din modelul de regresie. Din analiza datelor cuprinse în tabel rezultă că motivul excluderii acestora a fost slaba capacitate de predicție pe care o are fiecare dintre ele față de variabila prezisă, fapt demonstrat de valoarea scăzută a coeficienților β . Deci opțiunea pentru stat maximal în asigurarea bunăstării nu este influențată de sex, mediul rezidențial, vârstă și numărul de copii minori aflați în întreținerea familiei, în condițiile în care menținem sub control averea, educația, tradiționalismul și modul de definire a situației.

Modelul explicativ care rezultă în urma analizei cuprinde patru variabile: averea, numărul de probleme percepute ca fiind foarte grave, educația și orientarea valorică spre tradiționalism. Se confirmă astfel ipotezele referitoare la influențele pe care le exercită acești factori asupra opțiunii pentru stat maximal sau minimal. Trebuie subliniat faptul că opțiunea pentru stat maximal nu este doar o simplă conservare a mentalității comuniste care promova modelul statului maximal, ci această opțiune este determinată de convergența mai multor factori. Astfel, peste mentalitatea tradiționalistă care refuză schimbarea se suprapun influențele pe care schimbarea socială și economică le-a avut asupra situației în care se află populația.

5.6. Modele în furnizarea bunăstării – tipuri de susținători

O ultimă ipoteză pe care îmi propun să o testez este cea existenței mai multor tipuri sociale în funcție de modelul de furnizare a bunăstării pe care îl susțin. Pentru construcția acestor tipuri am folosit drept criterii următoarele trei dimensiuni polare: opțiunea pentru stat maximal vs. pentru stat minimal în furnizarea bunăstării (STAT_MIN), gradul de susținere prin plata impozitelor pentru un stat de tip universalist (IMPOZIT) și raportul individ-stat în furnizarea bunăstării individuale (BUNĂSTARE).

Analiza dendrogramei a relevat existența a patru tipuri, consistente din punct de vedere teoretic. Folosind metoda de clasificare k-mean clusters, am obținut următoarele centre în tabelul nr. 7.

Toate variabilele incluse în model diferențiază semnificativ între cele patru grupuri identificate, așa cum arată datele cuprinse în tabelul 7 (F tabelat pentru $v_1=3$ și $v_2=801$).

Tabelul nr. 7

Tipuri sociale identificate¹

Variabila	Dependentul	Paternalistul	Liberalul	Paternalistul responsabil	Media în populație	Testul F	Prob. F
Stat_min	71,89	68,17	12,44	74,17	50,56	305,086	0,000
Impozit	48,57	-78,94	37,85	49,34	20,66	277,227	0,000
Bunăstare	88,0	54,7	28,4	24,0	50,5	624,506	0,000
Nr. de cazuri	245	114	217	229			

Tipul care apare în plus, față de modelul propus în ipoteze este cel al „dependentului”. În plus, se mai observă o deviere față de modelul ipotetic în ceea ce privește caracteristicile tipului liberal. Astfel, acest tip nu respinge total plata impozitelor, situându-se chiar peste media eșantionului pe această dimensiune, însă este mai puțin dispus decât „paternalistul responsabil” și decât dependentul să plătească impozite suplimentare. În continuare voi schița profilul fiecărui grup în funcție de anumite caracteristici: resursele de care dispune individul – materiale (BOGAT) și educaționale (SUB_EDUC), definirea situației personale, operaționalizată prin autodefinirea ca sărac sau bogat (AUTODEF) și prin definirea situației personale (SIT_FAM), satisfacția față de activitatea instituțiilor statului (SAT_INST), opțiunea față egalitatea/inegalitatea a veniturilor (DIF_VEN), susținerea extinderii proprietății de stat sau a celei private (TIP_PROP), intenția de a cere ajutor de la stat în caz de nevoie (AJUT_STAT) și susținerea ideii de angajare a șomerilor în muncă, indiferent de slujba care li se oferă (JOB_ȘOM).

Principialele caracteristici ale „**dependentului**” sunt opțiunea pentru stat maximal în furnizarea bunăstării, acceptarea plății de impozite mari și susținerea ideii că bunăstarea este furnizată în principal de stat. În fapt, este tipul celui care consideră statul responsabil de soarta cetățenilor săi, fiind și singurul responsabil. În schimbul acestor responsabilități nelimitate care revin statului, individul este dator să îl susțină prin plata unor impozite ridicate. Dintre toate cele patru tipuri identificate, acesta este susținătorul cel mai puternic al unui sistem în care responsabilitatea individuală pentru propria bunăstare este aproape absentă, statul fiind împovărat cu toate sarcinile. „Dependentul” este cel ca-

¹ Datele din tabel reprezintă medii ale celor patru grupuri pentru caracteristicile respective. Am optat pentru prezentarea acestora sub formă de medii ale variabilelor respective pentru că ilustrează mai bine diferențele între grupuri, deși în analiza k-mean clusters am introdus variabilele standardizate.

re își cumpără securitatea traiului de la stat, prin plata unor impozite crescute. Considerând că principala sursă a bunăstării o constituie statul și că statul trebuie să poarte de grijă cetățenilor săi, „dependentul” este susținătorul ideii de extindere a proprietății de stat, ca opusă a celei private. Practic, statul trebuie să dețină toate resursele și să le gestioneze astfel încât să asigure un nivel optim de bunăstare pentru toți cetățenii săi.

Tabelul nr. 8

Caracteristicile celor patru tipuri

Variabila	Dependentul	Paternalistul	Liberalul	Paternalistul responsabil	Media în populație	F	Prob. F
DIF_VEN	4,46	4,27	4,68	4,04	4,37	1,801	0,146
TIP_PROP	6,09	5,48	3,34	4,56	4,83	32,592	0,000
AJUT_STAT	8,01	7,70	7,70	7,38	7,71	2,246	0,082
JOB_ȘOM	5,63	5,59	5,79	4,77	5,42	4,246	0,005
SAT_INST	-36,74	-49,48	-42,16	-39,08	-40,67	1,727	0,160
AUTODEF	4,39	4,04	5,09	4,61	4,59	12,454	0,000
SIT_FAM	38,77	35,26	43,57	42,54	40,64	5,864	0,000
BOGAT	39,20	33,30	54,75	40,59	42,88	15,443	0,000
SUB_EDUC	4,03	3,82	4,80	4,37	4,30	18,328	0,000
AGE	42,84	48,53	41,24	40,70	42,59	7,650	0,000

Notă: Cifrele de pe primele patru coloane ale tabelului reprezintă media grupului respectiv pentru variabila luată în analiză. Testarea diferențelor între mediile grupurilor a fost făcută prin procedura One Way ANOVA, iar valorile testului F și semnificația sa sunt prezentate pe ultimele coloane ale tabelului. Pentru testarea diferențelor între mediile fiecărui grupuri, pentru grupuri omogene am utilizat testul Bonferroni, iar pentru grupuri neomogene am folosit testul Tamhane's. Diferențele semnificative între mediile grupurilor luate în parte sunt marcate în tabel.

Comparativ cu celelalte tipuri identificate, acesta este mai sărac și se și autodefineste ca fiind mai sărac și mai nemulțumit de situația sa și a familiei sale, decât „liberalul” și decât „paternalistul responsabil”, fiind și mai puțin educat decât aceștia. În fapt, acest tip prezintă similitudini, în ceea ce privește averea, educația și autodefinirea situației, cu tipul „paternalist”. Diferența majoră care apare între cele două categorii este cea de vârstă, acest din urmă tip având o medie de vârstă mai ridicată. „Dependentul” este de fapt cel care așteaptă de la stat ajutor în asigurarea bunăstării pentru că nu are resursele necesare, nici materiale și nici educaționale, să și-o asigure singur. Este însă dispus să ofere ceva în schimbul asigurării prosperității sale, adică să susțină cheltuielile pe care le face statul prin plata impozitelor.

Tipul „**paternalist**” este al celui care așteaptă ca statul să îi ofere toate condițiile necesare prosperității, fără ca el să ofere nimic în schimb. Pentru cei care fac parte din această categorie, statul este responsabil de bunăstarea fiecărui individ în parte, statul trebuie să se implice în toate domeniile protecției sociale, iar proprietatea de stat ar trebui să se extindă. În schimbul serviciilor oferite de stat, cei care fac parte din această categorie consideră că nu trebuie să dea nimic în schimb, nici măcar să susțină cheltuielile publice prin impozite. Refuzul atât de categoric față de plata impozitelor se justifică și prin lipsa de resurse a acestui tip. El nu oferă pentru că nu are nimic de oferit, este mai sărac decât toți ceilalți și se simte astfel, și de aceea nu este dispus să dea nimic în schimbul ajutorului primit. Diferența majoră față de primul tip constă tocmai în faptul că este mai în vârstă și mai puțin educat, nu se mai poate adapta transformărilor din societate.

Tipul „**liberalului**” susține un stat rezidual în oferirea de servicii către cetățenii săi, considerând că fiecare este responsabil pentru propria bunăstare. În schimb, cei care fac parte din această categorie sunt dispuși să plătească impozite mai ridicate, susținând astfel statul. În acest caz nu este vorba de o orientare liberală în sensul în care este ea înțeleasă în spațiul occidental, caracterizată prin reducerea intervenției statului și scăderea impozitelor. Liberalul susține extinderea proprietății private, accentuarea responsabilității individuale, dar este dispus să susțină prin impozite principalele servicii sociale, învățământul, sănătatea, apărarea, construcția de locuințe, alocațiile pentru copii. Liberalul este mai bogat decât cei incluși în celelalte categorii, mai educat și se autodefinește mai degrabă ca bogat. Din punct de vedere al mediului rezidențial, este situat predominant în urban (vezi tabelul nr. 9). Deci tipul de stat susținut de „liberal” nu este unul în care statul trebuie să se retragă complet, ci este unul în care statul trebuie să își păstreze un anumit rol, însă lăsând individului libertatea să acționeze pentru propria prosperitate. În acest model accentul cade în mai mare măsură pe responsabilitatea individuală și mai puțin pe limitarea intervenției statului.

Cel de-al patrulea tip identificat, „**paternalistul responsabil**” este cel care optează pentru un stat maximal, pe care este dispus să îl susțină prin plata impozitelor, însă consideră că responsabilitatea pentru asigurarea bunăstării revine fiecărui individ în parte. Este tipul cel mai apropiat de modelul de furnizare a bunăstării promovat de regimul comunist, în care statul era dator să asigure toate condițiile asigurării unui trai decent pentru întreaga colectivitate, în timp ce individul era, la rândul său, dator să muncească pentru a dobândi beneficiile asigurate de stat.

Tabelul nr. 9

Tipurile în funcție de mediul rezidențial

	Dependentul	Paternalistul	Liberalul	Paternalistul responsabil
Urban (număr)	158	64	158	128
VRA	0,5	-1,7	3,5	-2,7
Rural (număr)	87	50	59	101
VRA	-0,5	1,7	-3,5	2,7

Susținerea condiționării bunăstării personale de muncă este foarte evidentă în cazul acestui tip. În comparație cu toate celelalte grupuri, „paternalistul responsabil” este singurul care susține că șomerii ar trebui să accepte orice slujbă, în caz contrar ar trebui să renunțe la ajutorul de șomaj (vezi tabelul nr. 8) și este tot singurul care susține că cei care primesc ajutor din partea statului ar trebui să muncească pentru el (vezi tabelul nr. 10).

Tabelul nr. 10

Tipurile în funcție de răspunsul la întrebarea:

”Cei care primesc ajutor din partea statului credeți că...”

	Dependentul	Paternalistul	Liberalul	Paternalistul responsabil
<i>Ar trebui să lucreze pentru colectivitate</i> (număr)	198	87	175	203
VRA	-1,2	-0,7	-0,3	2,1
<i>Nu ar trebui să fie obligați să facă nimic</i> (număr)	41	18	32	24
VRA	1,2	0,7	0,3	-2,1

Din punctul de vedere al caracteristicilor analizate, acest ultim tip diferă semnificativ de tipul „dependent” și de cel „paternalist”. Este mai bogat și mai educat decât aceștia, însă dispune de resurse mai puține decât „liberalul”. Privind comparativ caracteristicile sale cu cele ale mediei pe eșantion, am putea spune că acest tip reprezintă „românul mediu”, pe cele mai multe dintre dimensiunile analizate situându-se în jurul mediei. „Paternalistul responsabil” dispune de anumite resurse materiale și este dispus să cedeze o parte din ele statului pentru ca acesta să îi creeze condițiile necesare asigurării bunăstării. Însă responsabilitatea pentru prosperitatea sa îi revine în mare măsură, de aceea pretinde de la semenii săi să muncească în schimbul beneficiilor obținute.

5.7. Concluzii

Așa cum anticipam în ipoteze, pentru români statul este principalul actor implicat în furnizarea bunăstării. Acest lucru se datorează slabei utilizări în cadrul

societății a unor mecanisme alternative, cum ar fi familia, comunitatea, organizațiile nonguvernamentale, sindicatele, precum și slabele performanțe economice, economia nefiind capabilă să asigure prosperitatea pentru toți cetățenii. Însă nu se poate vorbi de un consens în ceea ce privește gradul de intervenție a statului în diverse domenii ale furnizării bunăstării. Se înregistrează aproape un consens în domeniile în care statul intervenea în mod tradițional, conform modelului comunist. Reprezentările asupra unor elemente noi apărute în spațiul social și economic generează însă controverse.

Factorii care influențează opțiunea pentru stat maximal *versus* stat minimal sunt: numărul de probleme percepute ca fiind foarte grave, averea, orientarea valorică spre tradiționalism și educația. Deci opțiunea pentru stat maximal nu este influențată doar de supraviețuirea vechii mentalități, în care statul deținea un rol cheie. Această mentalitate se combină cu anumite caracteristici ale situației concrete în care se află individul (scăderea resurselor materiale, amenințarea șomajului, perceperea unui număr crescut de probleme care afectează situația țării), generând opțiunea pentru un stat puternic, intervenționist.

Indicii folosiți în analiză

Denumirea indicelui	Modul de construcție și semnificația indicilor
AVERE	Indice al averii, construit ca scor factorial din răspunsurile pozitive la întrebările referitoare la posesia de mașină de spălat automată, aspirator, televizor color, telefon, automobil, congelator. Analiza factorială a relevat existența unui singur factor ($KMO=0,844$, iar pentru testul de sfericitate a lui Bartlett $\chi^2=1563,562$, pentru $v=15$) care explică 47,85% din variația variabilelor.
BOGAT	Indice al averii, construit pe baza scorului factorial AVERE, prin transformarea valorilor acestuia pe o scală de la 1 la 100, unde 1 înseamnă scor minim, iar 100 scor maxim.
PROB_GR	Indice al numărului de probleme percepute de subiect ca fiind foarte grave, construit ca sumă a numărului de alegri ale variantei "în foarte mare măsură" la întrebările: "În ce măsură considerați: creșterea prețurilor, criza locuințelor, siguranța națională, șomajul, nivelul veniturilor, nivelul pensiilor, starea economiei, starea agriculturii, corupția, criminalitatea, calitatea învățământului, asistența sanitară, ocrotirea copiilor, poluarea mediului, inegalitatea între femei și bărbați, ca fiind o problemă pentru România", cu variantele de răspuns: "în foarte mare măsură, în mare măsură, în mică măsură, deloc". Valoarea maximă a indicelui este 15, iar cea minimă 0.
TRAD	Indice al orientării valorice către tradiționalism vs. modernism, construit ca scor factorial din răspunsurile la itemii "Care dintre următoarele afirmații este mai apropiată de punctul dvs. de vedere: "În viață este mai bine să mergi pe drumul cunoscut / Fără să riști nu poți să câștigi, așa că trebuie să mergi și pe drumuri noi" ; "În viață este mai bine să faci și tu cum face lumea / În viață este mai bine să îți urmezi propria cale"; "Este mai bun un salariu mic, dar sigur / Un salariu mare, dar nesigur, este mai bun"; "Nu m-aș putea descurca fără prieteni și rude / Mă descurc mai bine de unul singur", cu variante de răspuns de la 1 la 10, unde 1 înseamnă acceptare maximă pentru prima afirmație, iar 10 acceptare maximă pentru cea de-a doua. Valorile minime ale indicelui semnifică orientarea valorică spre tradiționalism, iar cele maxime către modernism. Analiza factorială a relevat existența unui singur factor ($KMO=0,619$, iar pentru testul de sfericitate a lui Bartlett $\chi^2=403,907$, pentru $v=3$) care explică 44,15% din variația variabilelor.
SUB_EDUC	Indice al educației subiectului, măsurat pe o scală de la 1 la 7, unde 1 înseamnă "fără școală" și 7 "studii superioare".
FEMININ	Variabilă dummy, unde 1 înseamnă că respondentul este de sex feminin, iar 0 că este de sex masculin.
URBAN	Variabilă dummy, unde 1 înseamnă că respondentul locuiește în mediul urban, iar 0 că locuiește în mediul rural.
NR_COP	Număr de copii minori aflați în gospodărie (sub 18 ani), aflați în întreținerea părinților (fără ocupație).
AGE	Vârsta subiectului în ani.

Denumirea indicelui	Modul de construcție și semnificația indicilor
STAT_MAX	Indice al opțiunii pentru stat maximal/minimal, construit ca scor factorial din răspunsurile la întrebările referitoare la măsura în care statul trebuie să intervină în stabilirea prețurilor, reducerea șomajului, stabilirea câștigurilor celor din sectorul privat, treburile localității în care locuiesc, planificarea activității economice, micșorarea diferențelor între venituri, construcția de locuințe. Valorile maxime ale indicelui reprezintă opțiunea pentru stat maximal, iar cele minime pentru stat minimal. Analiza factorială a relevat existența unui singur factor ($KMO=0,809$, iar pentru testul de sfericitate a lui Bartlett $\chi^2=1132,547$, pentru $v=21$) care explică 40,59% din variația variabilelor.
STAT_MIN	Indice al opiniei personale dominante (IOPD) ¹ referitoare la opțiunea pentru stat maximal vs. stat minimal, construit pornind de la aceleași variabile ca STAT_MAX. Indicele variază de la -100 la 100, unde -100 înseamnă opțiune pentru stat minimal și 100 opțiune pentru stat maximal.
IMPOZIT	Indice al acceptării unui nivel de impozitare crescut, construit ca IOPD din răspunsurile la itemii: "Ați accepta să plătiți impozite puțin mai mari dacă acestea ar fi folosite pentru: sănătate, învățământ, apărarea țării, poliție, construcție de locuințe, alocații pentru copii, sport". Indicele variază de la -100 la 100, unde -100 înseamnă respingerea mării impozitelor, iar 100 acceptarea plății unor impozite mai mari. Analiza factorială a relevat existența unui singur factor ($KMO=0,872$, iar pentru testul de sfericitate a lui Bartlett $\chi^2=3631,579$, pentru $v=21$) care explică 58,87% din variația variabilelor.
BUNĂSTARE	Indice al opțiunii pentru responsabilitatea individului sau a statului în furnizarea bunăstării, construit prin transformarea răspunsurilor la itemul: "Care dintre următoarele afirmații este mai apropiată de punctul dvs. de vedere: Fiecare individ ar trebui să își asume mai multă responsabilitate în ce privește propria bunăstare / Statul ar trebui să își asume mai multă responsabilitate pentru a asigura bunăstarea fiecăruia" cu variante de răspuns de la 1 la 10, unde 1 înseamnă acceptare maximă pentru prima afirmație, iar 10 acceptare maximă pentru cea de-a doua, pe o scală de la 1 la 10, unde 10 înseamnă opțiunea pentru responsabilitatea individuală, iar 100 opțiunea pentru responsabilitatea statului.
DIF_VEN	Indice al acceptării/respingerii diferențelor între venituri, constituit din răspunsul la itemul: "Care dintre următoarele afirmații este mai apropiată de punctul dvs. de vedere: diferențele între venituri ar trebui să fie mai mici / Diferențele între venituri ar trebui să fie mai mari", cu variante de răspuns de la 1 la 10, unde 1 înseamnă acceptare maximă pentru prima afirmație, iar 10 acceptare maximă pentru cea de-a doua.
TIP_PROP	Indice al suportului pentru extinderea proprietății private/a proprietății de stat, constituit din răspunsul la itemul: "Care dintre următoarele afirmații este mai apropiată de punctul dvs. de vedere: Proprietatea privată ar trebui să se extindă / Proprietatea de stat ar trebui să se extindă" cu variante de răspuns de la 1 la 10, unde 1 înseamnă acceptare maximă pentru prima afirmație, iar 10 acceptare maximă pentru cea de-a doua.

¹ Modul de construcție al IOPD este preluat din Dumitru Sandu (1996 b, p. 44).

Denumirea indicelui	Modul de construcție și semnificația indicilor
AJUT_STAT	Indice al disponibilității pentru a solicita ajutor din partea statului în caz de nevoie, constituit din răspunsul la itemul: "Care dintre următoarele afirmații este mai apropiată de punctul dvs. de vedere: Oricât de sărac aș fi nu aș cere nimic de la stat ca să nu arăt și altora situația mea / Dacă m-aș simți îndreptățit la un sprijin din partea statului, m-aș lupta pentru el", cu variante de răspuns de la 1 la 10, unde 1 înseamnă acceptare maximă pentru prima afirmație, iar 10 acceptare maximă pentru cea de-a doua.
JOB_ȘOM	Indice al atitudinii față de încadrarea în muncă a șomerilor, constituit din răspunsul la itemul: "Care dintre următoarele afirmații este mai apropiată de punctul dvs. de vedere: Șomerii ar trebui să accepte prima slujbă care li se oferă / Șomerii ar trebui să aibă dreptul de a refuza o slujbă pe care nu o doresc", cu variante de răspuns de la 1 la 10, unde 1 înseamnă acceptare maximă pentru prima afirmație, iar 10 acceptare maximă pentru cea de-a doua.
SAT_INST	Indice al nivelului de satisfacție față de activitatea instituțiilor statului, construit ca IOPD din răspunsul la itemii referitori la gradul de mulțumire față de activitatea parlamentului, guvernului, președinției, primăriei, justiției și poliției. Indicele variază de la -100 la 100, unde -100 înseamnă nemulțumire maximă față de activitatea acestor instituții, iar 100 mulțumire maximă față de activitatea lor. Analiza factorială a relevat existența unui singur factor ($KMO=0,765$, iar pentru testul de sfericitate a lui Bartlett $\chi^2=2458,408$, pentru $v=15$) care explică 50,23% din variația variabilelor.
AUTODEF	Indice al autodefinirii ca sărac sau bogat, constituit din răspunsurile la itemul: "În orice societate unii oameni se consideră bogați, alții se consideră săraci. Având în vedere numerotarea de la 1 la 10, unde 1 înseamnă foarte sărac, iar 10 foarte bogat, dvs. unde vă situați?".
SIT_FAM	Indice al definirii propriei situații, construit prin însumarea răspunsurilor la întrebările: "Sunteți mulțumit sau nu de felul în care a decurs viața dvs. În ultimul timp?" și "Familia dvs. trăiește, față de anul trecut, mult mai bine, mai bine, la fel, mai prost sau mult mai prost?", care apoi un fost transferate pe o scală de la 0 la 100, unde 0 înseamnă foarte nemulțumit de propria situație, iar 100 foarte mulțumit de propria situație. Coeficientul de corelație între cele două variabile $R^2=0,52$, corelația fiind semnificativă pentru $p=0,001$.

Bibliografie

1. van Deth, Jan W., *The Impact of Values*, în Jan W. van Deth și Elinor Scarbrought (coord.) – „The Impact of Values”, Oxford University Press, Oxford, 1995.
2. Esping-Andersen, Gosta, *After the Golden Age? Welfare State Dilemmas in Global Economy*, în Gosta Esping-Andersen (coord.) – „Welfare State in Transition – National Adaptation in Global Economies”, Sage Publications, Londra, 1997.

3. Firebaught Gleen; Dumitru Sandu, *Who Supports Marketization and Democratization in Post-Communist România?*, în „Sociological Forum”, Vol. 13, nr. 3, 1998.
4. Frunză Mălina; Voicu Bogdan, *Statul și țărănul român. Un studiu de caz*, în „Revista de Cercetări Sociale”, Anul 4, nr. 3, 1997.
5. George Vic, *The Future of Welfare State*, în Vic George și Peter Taylor-Gooby (coord.) „European Welfare Policy – Squaring the Welfare Circle”, St. Martin's Press, New York, 1996.
6. Offe Claus, *Varieties of Transitions – The East European and East German Experience*, Polity Press, Cambridge, 1996.
7. Sandu Dumitru, *Statul ca reprezentare*, în „Sfera politicii”, nr. 36, 1996a.
8. Sandu Dumitru, *Sociologia tranziției*, Editura Staff, București, 1996b.
9. Stroie Simona, *Politici de suport pentru șomeri*, în Cătălin Zamfir (coord.) „Politici sociale în România: 1990 – 1998”, Editura Expert, București, 1999.
10. Voicu Bogdan; Voicu Mălina, *Programele sociale ale partidelor politice românești*, în Cătălin Zamfir (coord.) „Politici sociale în România: 1990–1998”, Editura Expert, București, 1999.
11. Zamfir Cătălin; Zamfir Elena (coord.), *Politici sociale – România în context European*, Editura Alternative, București, 1995.
12. Zamfir Cătălin, *Unitate și diversitate în statul bunăstării*, în Cătălin Zamfir și Elena Zamfir – coord 1995, 1995 a.
13. Zamfir Cătălin, *Criza statului bunăstării și perspectivele depășirii crizei*, în Cătălin Zamfir și Elena Zamfir – coord 1995, 1995 b.
14. Zamfir Cătălin, *Legitimitatea guvernării*, în „Raportul național al dezvoltării umane – România 1997”, Editura Expert, București, 1997.
15. Zamfir Cătălin (coord.), *Politici sociale în România: 1990–1998*, Editura Expert, București, 1999.
16. Zamfir Cătălin, *Bunăstarea la răscruce*, în Cătălin Zamfir – coord. 1999, 1999 a.
17. Zamfir Cătălin, *Politica socială în socialism*, în Cătălin Zamfir – coord. 1999, 1999 b.
18. Zamfir, Cătălin, *Politica socială efectivă: 1990-1998*, în Cătălin Zamfir – coord. 1999, 1999 c.

6. CONCEPTUL DE POLITICĂ SOCIALĂ

Nicolae Adrian Dan,
cercetător științific

„Conceptul de politică socială se referă la o sferă largă de activități ale statului care au ca obiectiv modificarea într-un sens specificat a caracteristicilor vieții sociale ale unei colectivități.

Statul dezvoltă o serie de activități în variate sfere: economică, culturală, educațională, de sănătate a populației și familiei, a copilului, a handicapaților, a minorităților naționale, a sexelor, a mediului înconjurător etc., în scopul creării unor mecanisme proprii capabile să asigure egalizarea oportunităților pentru membrii unei colectivități. Se urmărește astfel rezolvarea unor **probleme sociale** (subl.ns.), creându-se condiții de dezvoltare a indivizilor la nivelul unui mod decent de viață, acceptat de către comunitate la un moment dat. [...]

Politica socială reprezintă intervenția statului în configurația proceselor sociale caracteristice unei anumite colectivități, în scopul modificării lor într-o direcție considerată de către actorii politici a fi dezirabilă. Se încearcă astfel, prin mecanisme proprii de distribuire și redistribuire a resurselor existente în comunitate la un moment dat, realizarea unei bunăstări colective” (p. 22).

Obiectivul global al politicilor sociale este **bunăstarea** după cum arăta T.H. Marshall (1970). Ca obiective specifice putem desprinde: **promovarea unor bunuri publice** (apărare, infrastructură, sănătate, educație, cultură, știință etc.); **protecția sau securitatea socială** (realizată prin sistemul asigurărilor sociale și sistemul asistenței sociale) a segmentelor populației care dintr-un motiv sau altul sunt în dificultate; **dezvoltarea socială** – asigurarea acelor condiții sociale necesare colectivității în procesul de dezvoltare a unor componente de interes social.

Am văzut anterior cum definea W.A. Schultze politica socială, și anume acele decizii produse pentru a rezolva diferite *conflicte sociale*. Conflictul social este însă văzut de foarte mulți sociologi drept rezultatul manifestării unor probleme sociale în cadrul unei comunități. Revizuind definiția dată de Schultze, putem arăta că prin „*politică socială, în sensul cel mai general, se au în vedere atitudinile, programele și acțiunile îndreptate spre rezolvarea diferitelor probleme sociale*”¹ (subl.ns.). Așadar existența unor probleme sociale este cea

¹ I. Mărginean, în C. Zamfir, L. Vlăsceanu, (coord), *Dicționar de sociologie*, Editura Babel, București, 1993, p. 437-440.

care determină într-o măsură semnificativă formularea și implementarea unor politici sociale.¹

6.1. Problemele sociale – o abordare teoretică

Ce este o problemă socială? La un nivel foarte general, ea ar putea fi definită ca o „*caracteristică, situație apărută în dinamica unui sistem social care afectează negativ funcționarea sa și necesită intervenția pentru corectarea (modificarea) eliminarea sa*”² și/sau – după cum arată Christopher Bates Doob – „*o problemă socială este o situație indezirabilă sau o condiție care este clasificată de un segment important/influent al societății ca fiind suficient de serioasă pentru a necesita acțiune colectivă în vederea obținerii unei ameliorări semnificative/dezirabilități crescute*.”³ Dar considerarea și definirea unei probleme ca fiind socială, și nu de altă natură (privată sau personală/individuală), depinde de îndeplinirea unui număr relativ mare de condiții teoretice și metodologice. R.K. Merton definea o problemă socială ca fiind o discrepanță semnificativă între normele sociale și realitatea socială de fapt.⁴

În cele ce urmează vom încerca să vedem mai pe larg care sunt perspectivele de analiză și cum este definită o problemă socială de către câțiva sociologi care s-au aplecat asupra studiului problemelor sociale: **John E. Farley**⁵, **Earl Rubington & Martin S. Weinberg**⁶ și **Cătălin Zamfir**⁷.

După J.E. Farley, o problemă socială poate fi definită ca o condiție/situație caracterizată de următoarele trei elemente:

- este în mare măsură privită ca fiind indezirabilă sau ca o sursă de dificultăți;
- este cauzată de acțiunea sau inacțiunea oamenilor sau a societății;
- afectează sau se presupune că va afecta un mare număr de persoane.

¹ Autori precum I. Mărginean diferențiază politicile sociale de cele publice prin aceea că acestea din urmă ar fi mai cuprinzătoare, incluzând politicile sociale. El arată însă că „delimitarea strictă a politici sociale în raport cu alte politici publice (economice, de exemplu) este dificilă, dacă avem în vedere multiplele interferențe și intercondiționări (cel mai adesea mijloacele de realizare a unei politici sociale sunt de natură economică).”

² Alin Teodorescu, în C. Zamfir, L. Vlăsceanu, (coord), *Dicționar de sociologie*, Editura Babel, București, 1993, p. 453

³ Christopher Bates Doob, *Social Problems*, Harcourt Brace College Publishers, Fort Worth, 1995.

⁴ R.K. Merton, R.A. Nisbet, *Contemporary Social Problems*, (3rd. edition) New York, Harcourt Brace, 1971.

⁵ John E. Farley, *American Social Problems. An Institutional Analysis.*, Prentice Hall, New Jersey (second edition), 1992.

⁶ E. Rubington & M.S. Weinberg, *The Study of Social Problems. Six perspectives*, Oxford University Press (fourth edition), 1989.

⁷ Cătălin Zamfir, *Strategii ale dezvoltării sociale*, Editura Politică, București (vol. X din colecția „Teorie și metodă în științele sociale”), 1977.

Să examinăm fiecare parte a acestei definiții mai în detaliu.

Percepția publică a unei anumite situații ca fiind indezirabilă. Condițiile pentru ca o problemă să fie uneori considerată ca fiind *problemă socială* trebuie să fie **1)** recunoașterea ei în mare măsură de către foarte mulți oameni și **2)** perceperea ei ca fiind indezirabilă. Dacă oamenii nu cunosc nimic despre această problemă, ea nu va apărea ca problemă socială¹, deci va rămâne în stare de latență. Pe lângă conștientizarea publică a acesteia, trebuie, de asemenea, să existe o credință semnificativă că această condiție constituie o problemă pentru societate. Un rol important în definirea unor probleme ca fiind sociale îl joacă **valorile**. O *valoare* este o credință personală despre ceea ce este bun sau rău, drept sau greșit (J.E. Farley, 1992:4). Pentru că ea este mai degrabă o preferință personală decât o ilustrare a realității, nu este deloc simplu de probat dacă o valoare este „dreaptă” sau „greșită” și nu există o modalitate *științifică* pentru a dovedi că unele valori sunt „adevărate”, iar altele „false”. Este însă foarte important care valori „contează”. Multe însă dintre aceste valori care „contează” sunt influențate de **putere**, care joacă un rol important în definirea problemelor sociale. Unii oameni – cum sunt cei cu un înalt nivel de bunăstare (bogați), cei cu putere politică, cu influență în mass-media sau în situații similare – au mult mai multă influență asupra opiniei publice decât alți oameni și deci ei sunt cei care definesc în cea mai mare măsură o problemă ca fiind socială, funcție de interesele lor (Skolnick și Currie, 1985 – citat de J.E. Farley, 1992). După Robert H. Lauer², un rol extrem de important îl joacă și *grupurile protestatare*, care sunt tot o expresie a manifestării puterii atunci când se constituie în *grupuri de presiune*. Deci puterea joacă adesea un rol semnificativ în definirea problemelor sociale.

Probleme sociale versus alte feluri de probleme. Conștiința publică joacă un rol important în definirea unei probleme ca fiind socială. Spre exemplu, uraganul Mitch care a devastat America Centrală în 1998 nu poate fi el însuși o problemă *socială*, deoarece el nu a fost cauzat de acțiunea/inacțiunea unor oameni³. După Farley poate fi considerată o problemă ca fiind *socială* aceea care este rezultat/parte a acțiunii sau inacțiunii oamenilor sau a societății.

Există însă cercetări în domeniu care deosebesc două feluri de surse ale problemelor sociale: unele de natură nesocială (precum în exemplul anterior) și altele de origine socială. După cum arată Maria Larionescu⁴, surse precum uraganele, cutremurele, epidemiile etc., sunt surse nesociale ale unor probleme care afectează un mare număr de oameni și care se transformă în proble-

¹ Vezi exemplul dat de Farley (p. 2) cu criza petrolului din anii '70.

² Robert H. Lauer, 1978, *Social Problems and the Quality of Life*, Dubuque, IA: W.C.Brown (citat de J.E. Farley).

³ Unele efecte generate de acesta pot fi considerate probleme sociale.

⁴ Maria Larionescu, „Teorii ale problemelor sociale: puncte de vedere în sociologia americană contemporană”, în *Viitorul social*, nr. 4/1980.

me sociale. Drept urmare, „indiferent de sursa lor, problemele sociale sunt definite în funcție de *consecințele lor sociale*” (M. Larionescu, 1980:739).

Probleme sociale versus probleme individuale sau private. Unele probleme sunt inevitabil umane în originile lor, dar ele nu sunt întotdeauna și probleme sociale. Spre exemplu, dacă doi soți au probleme în căsnicie și ajung la disoluția cuplului/familiei (la divorț), aceasta nu este o problemă socială (chiar dacă ei sunt nefericiți sau sunt implicați în divorț și copii), ci este doar un necaz de ordin personal. Poate că alegerea partenerului nu a fost cea mai fericită (deci probabil a fost o alegere proastă), dar aceasta este problema respectivului cuplu, ea nefiind, în sine însăși, o problemă socială. După cum arată sociologul american C. Wright Mills¹, trebuie făcută o distincție între „necazurile personale generate de mediu” și „conflictele publice ale structurii sociale”. Altfel stau însă lucrurile dacă vom avea un milion de cupluri care au probleme în căsnicie și ajung să divorțeze – aceasta poate foarte bine să fie considerată o problemă socială. De ce? Pentru că (a) *afectează un mare număr de oameni* și, pentru această rațiune, (b) *își are în mare parte origini societale*. O asemenea creștere a divorțialității este clar că nu își are originile doar în greșelile individuale, ci unele schimbări în/din *societate* au produs o asemenea creștere a ratei divorțurilor. Cu alte cuvinte, schimbarea a fost *socială* în origini.

Farley arată că pentru definirea unei probleme ca fiind *socială* trebuie să existe cele trei elemente cruciale:

1. O situație/condiție care trebuie să fie privită (de către actorii sociali) în mare măsură, dacă nu în unanimitate, ca fiind indezirabilă. Toți cei care au un înalt nivel de bunăstare și cei care au putere sunt cei care influențează în mod special definirea unor probleme ca fiind sociale, deși puterea lor poate fi parțial contracarată de mișcările de protest ale grupurilor cu mai puțină putere.

2. Situația considerată indezirabilă trebuie să fie în cea mai mare parte umană în origini. Cu alte cuvinte, ea trebuie să fie produsă de acțiunea sau inacțiunea umană.

3. Situația trebuie să afecteze un mare număr de oameni, deci aceasta este produsă nu doar de greșelile unei persoane sau de o situație personală, ci mai degrabă de acțiunea sau inacțiunea la scară *societală*. **Fiecare** dintre aceste trei elemente ale definiției sunt *condiții necesare* pentru prezența unei probleme sociale (J.E. Farley, 1992:8).

Farley analizează problemele sociale în lumina a două mari perspective sociologice: **perspectiva funcționalistă** și **perspectiva conflictualistă**.

A. Perspectiva funcționalistă (*the order perspective*) – cunoscută și sub numele de perspectiva structuralist-funcționalistă sau teoria consensului

¹ C. Wright Mills, 1975, *Imaginația sociologică*, Editura Politică, București, p. 37.

etc. – este asociată cu numele celor care au dezvoltat-o cel mai mult, și anume Talcott Parsons (1951)¹ și Robert King Merton (1968)^{2,3}.

Conform acestei perspective, cele mai multe obiceiuri/norme și aranjamente sociale pot fi explicate în bună măsură în termeni de utilitate a lor pentru societate. Cu alte cuvinte ele îndeplinesc o *funcție*. Uneori utilitățile sau funcțiile aranjamentelor sociale sunt extrem de vizibile, însă alteori ele rămân nevăzute/necunoscute. Funcțiunile care sunt foarte evidente sunt numite **funcții/funcțiuni manifeste**, iar cele care nu sunt evidente sunt numite **funcții/funcțiuni latente**. O asumție importantă a funcționalismului o constituie noțiunea de *interdependență*. Societatea este privită ca un sistem în care orice segment al ei este cumva relaționat la altul. Datorită acestei interdependențe, schimbarea într-un punct al sistemului poate determina efecte în tot sistemul, efecte care la prima vedere pot să apară ca totalmente nelegate/nerelaționate (individuale). O altă asumție importantă este aceea că *fiecare parte* a sistemului (social) îndeplinește o *funcție* pentru societate. Modelul care emerge deci dintr-o asemenea perspectivă este acela al unui *sistem de părți interrelaționate*, fiecare dintre acestea venind în întâmpinarea unei anumite nevoi a societății, contribuind la eficientizarea sistemului social sau, într-un alt mod, contribuind la menținerea unității sistemului (la ținerea părților lui împreună). Ca urmare, se creează o puternică tendință de realizare a unei *stabilități* înalte în sistem, iar schimbarea socială este posibilă numai în anumite condiții. O idee adițională a perspectivei funcționaliste este aceea că societatea tinde spre *consens* (**basic consensus**). Prin aceasta, teoreticienii funcționaliști înțeleg că în orice societate există un set comun de valori și credințe general acceptate. Funcționaliștii văd aceasta ca fiind necesar deoarece natura interdependentă a societății solicită/invocă *cooperarea* – fundamentul solidarității sociale. Consensul și solidaritatea socială (o identitate comună cu grupul) sunt părți importante ale oricărei societăți efective (J.E. Farley 1992:12).

B. Perspectiva conflictualistă⁴ este opusă în unele puncte perspectivei funcționaliste, iar cele mai multe idei ale acestei perspective își au originea în teoria socială dezvoltată de Karl Marx. Dezvoltări și contribuții importante în acest sens au avut Ralf Dahrendorf și C. Wright Mills, ambii examinând în special rolul pe care îl joacă *puterea* în societate. Asumptiu-

¹ Talcott Parsons, *The Social System*, Glencoe, IL, Free Press, 1951.

² Robert King Merton, *Social Theory and Social Structure*, 2nd ed., New York, Free Press, 1968.

³ Pentru o mai amplă înțelegere a structural-funcționalismului, vezi și Elena Zamfir, 1975, *Modelul sistemic în sociologie și antropologia culturală*, Editura Științifică, București (colecția "Sinteze sociologice") și Stela Cernea, *Structuralismul funcționalist în sociologia americană*, Editura Științifică, București (colecția "Sinteze sociologice"), 1970.

⁴ O analiză temeinică a unor probleme sociale abordate din perspectiva conflictualistă (de fapt, din diverse versiuni ale perspectivei conflictualiste) o realizează Christopher Bates Doob în cartea sa, *Social Problems*, Harcourt Brace College Publishers, 1995, Fort Worth.

nea de principiu a acestei perspective este aceea că resursele din societate – cum ar fi bunăstarea și puterea – sunt *limitate*. Cu alte cuvinte, acestea nu sunt suficiente pentru ca oamenii să aibă tot ceea ce ei își doresc. Mai mult decât atât, limitarea și raritatea acestor resurse face ca ele să fie distribuite *inegal* în societate, drept pentru care unele grupuri de oameni dețin mai mult (din aceste resurse) decât alte grupuri. Aceasta creează *un conflict al intereselor personale* între diferitele grupuri din societate. O asumție importantă a acestei perspective este cea legată de relația dintre **putere** și **structura socială**: grupurile avantajate au mai mult decât o cotă parte (participare) la putere, ele sunt singurele care controlează societatea și, folosind acest control, într-un mod conștient sau inconștient, ele fac ca societatea să acționeze și să servească *propriilor* lor interese; deci societatea ia acea formă care servește cel mai bine interesele *grupului de oameni dominant din acea societate* (spre deosebire de funcționaliști, care susțin că societatea ia forma care servește cel mai bine intereselor ei ca întreg). Teoreticienii conflictualiști cred că grupurile dominante exercită control nu doar asupra valorilor și credințelor, ci și asupra practicilor/rutinelor și a organizării societății. Ca urmare, tendința de lungă durată a societății este una îndreptată spre perpetuarea *conflictului* și deci spre *schimbare socială*. Mai devreme sau mai târziu, spun conflictualiștii, opoziția intereselor va determina apariția/manifestarea conflictului în societate. Mai mult, perspectiva conflictualistă spune că acest conflict vine (își are originea) din interiorul societății și de cele mai multe ori conduce la schimbare socială, deoarece societatea este o combinație de grupuri cu interese nu doar diferite, ci și conflictuale (J.E. Farley, 1992:14).

Prima analiză apărută în România și consacrată explicit teoriei sociologice a problemelor sociale (cu accent pe strategiile de definire și soluționare a problemelor sociale) îi aparține lui **Cătălin Zamfir**. În cartea sa, „*Strategii ale dezvoltării sociale*”, C. Zamfir arată că „*un aspect esențial al funcționării sistemelor sociale este activitatea de înfruntare a diferitelor dificultăți care intervin pe parcursul funcționării lor – cu alte cuvinte, activitatea de soluționare a problemelor sociale*” (subl. autorului). Teoria problemelor sociale este, așadar, „*o parte a teoriei organizării și funcționării sistemelor sociale*”, sisteme care funcționează și ca urmare a perfecționării capacității lor de a formula clar și în timp util problemele particulare cu care ele se confruntă și de a găsi soluții eficiente pentru soluționarea lor (C. Zamfir, 1977:43-45). Perspectiva din care C. Zamfir analizează problemele sociale este, după cum arată autorul, următoarea: „*o problemă particulară poate fi de natură tehnică sau economică, sau juridică etc. În calitatea sa de problemă a unui sistem social, ea va fi totodată o problemă socială*” (p. 47). Iată și cum este definită o problemă socială de către C. Zamfir:

„În termeni foarte generali, o problemă socială poate fi definită în următorul fel: *un proces social, o caracteristică, o situație despre care societatea sau un subsistem al ei consideră că trebuie schimbat.*

În această definiție sunt incluse două elemente:

1. Un obiect – *acel aspect, situație, proces care este problematic reprezentă, cu alte cuvinte, o sursă de dificultăți și asupra căruia urmează a se acționa pentru a fi schimbat într-un sens convenabil. Poate fi vorba de un aspect negativ [...] sau pozitiv.*

2. Conștientizarea dificultății – *respectivul aspect de eliminat sau de realizat este pus ca problemă, acceptat de către membrii sistemului social respectiv ca trebuind să fie schimbat.*

Pentru a exista o problemă socială, ambele elemente trebuie să existe: dificultăți reale și conștientizarea lor ca problematice.”

Dar, arată C. Zamfir, unele probleme, deși există, nu sunt conștientizate, deci nu sunt *manifeste*, ci sunt într-o stare de *latență*. Trecerea lor din latent în manifest este un proces care trebuie să parcurgă anumite etape și să îndeplinească anumite condiții, una din cele mai importante fiind angajarea sistemului în a lua decizia de a desfășura o activitate de soluționare a respectivei probleme.

Clasele de fenomene care pot deveni obiectul unei asemenea problematizări ar fi: 1) *o stare socială învechită (care frânează progresul și dezvoltarea socială)*; 2) *proces sociale considerate în sine ca fiind negative (dezorganizarea socială și individuală, comportamentele considerate deviante)*; 3) *consecințe negative ale unui proces social pozitiv (orice proces social complex prezintă și consecințe laterale negative)*; 4) *fluctuații ale factorilor naturali externi sau sociali (descoperirea sau epuizarea unor resurse naturale, catastrofe naturale, războaie etc.)*; 5) *decalaje produse de dezvoltare (nearticularea unor elemente și nesincronizarea lor în procesele de transformare socială care însoțesc dezvoltarea socială)*; 6) *aparitia de noi necesități (ca urmare a schimbării unor condiții sociale obiective pot apărea noi necesități a căror imposibilitate de satisfacere poate conduce la comportamente deviante)*; 7) *probleme de dezvoltare* (C. Zamfir, p. 51-54).

C. Zamfir analizează în continuare formularea unei **dificultăți** ca problemă (cu alte cuvinte, conștientizarea problemelor); nivelurile conștientizării problemelor sociale; factorii care determină conștientizarea problemelor sociale; definirea naturii problemelor sociale și soluțiile problemelor sociale.

Rubington și Weinberg consideră că o problemă socială derivă dintr-o anumită situație ce este incompatibilă cu valorile unui număr semnificativ de oameni care consideră că este nevoie să acționeze pentru schimbarea acestei situații. Deci elementele constitutive sunt **situația care există** și care este cunoscută de către oameni, ei discutând despre ea, **incompatibilitatea cu valo-**

rile acelor oameni¹, faptul că această situație afectează **un număr semnificativ de oameni**² și că ei consideră că **este nevoie să (se) acționeze** pentru schimbarea acestei situații. Dacă ei nu consideră că trebuie să facă ceva pentru schimbarea acelei situații, atunci nu ne confruntăm cu o problemă socială, sau problema există dar ea este **în stare de latență** și fie poate să nu devină niciodată manifestă, fie va deveni manifestă la un moment ulterior apariției ei, dar atunci când oamenii afectați consideră că trebuie să acționeze pentru a determina schimbarea ei.

Rubington și Weinberg (1989) prezintă câteva dezvoltări teoretice asupra naturii problemelor sociale, din următoarele șase perspective:

1. **patologia socială** focalizată pe *persoane*;
2. **dezorganizarea socială** centrată pe *semnificația legilor și a normelor*;
3. **conflictul de valori** referitor la *valori și interese/scopuri*;
4. **comportamentul deviant** care subliniază *rolurile*;
5. **etichetarea socială** care examinează *reacțiile sociale*;
6. **perspectiva critică** – pune accent pe *roluri ca produse ale valorilor și intereselor/ scopurilor*.

Câteva detalii despre fiecare din cele șase perspective vor oferi o imagine mai amplă asupra diferitelor unghiuri de abordare a problemelor sociale.

6.2. Perspectiva patologiei sociale

După Arnold Green³, problemele sociale nu au fost conștientizate înainte de a doua jumătate a secolului XVIII. Conștientizarea prezenței problemelor sociale a fost ajutată de apariția în acea vreme a patru idei-forță: cea de egalitate, de umanitarism, ideea caracterului pozitiv al naturii umane (omul este bun de la natură) și posibilitatea modificării condițiilor sociale.

Esențialmente, această perspectivă este originată în analogia organicistă a societății (societatea asemănată cu un organism biologic). Una dintre cele mai cunoscute analogii de acest tip îi aparține lui Herbert Spencer care a dezvoltat în scrierile sale (în special în *Principles of Sociology*) ideea potrivit căreia

¹ Diferiți oameni au valori diferite și chiar aceeași persoană poate deține valori conflictuale între ele. Pentru aceste rațiuni, diferiți oameni consideră diferite lucruri și situații ca fiind probleme sociale. Acesta este unul din aspectele cele mai controversate în studierea problemelor sociale.

² Și aici există controverse privind numărul semnificativ de oameni afectați. În orice caz, acest „număr” îi cuprinde atât pe cei care sunt organizați în structuri de putere (cei în poziții de conducere/ decizie, care au o mare (putere de) influență în economie, în afacerile politice și în societate), cât și pe ceilalți oameni din societate care consideră că situația respectivă reprezintă o problemă socială.

³ Arnold Green, *Social Problems: Arena of Conflict*, New York, McGraw-Hill, 1975.

societatea este (ca) un organism format din oameni, cu o complexitate structurală care crește pe măsură ce societatea crește în volum, în care părțile sunt interdependente, iar societatea (ca organism) are o „viață” care depășește „viața” oricărei părți componente.

Patologia socială era definită într-o mulțime de texte sociologice timpurii după cum urmează:

„Termenul *patologie socială* poate fi utilizat pentru a denumi condițiile sociale care rezultă (1) din insuccesul indivizilor de a se adapta prin propriile forțe la viața socială – care funcționează independent de suportul membrilor societății; (2) din deficitul de ajustare a structurii sociale, incluzând modurile de a face/crea lucruri și instituții, până la dezvoltarea personalității sociale. Condițiile patologice din societate pot rezulta din (1) deficit natural al abilității indivizilor de a ține pasul cu schimbarea idealurilor și a instituțiilor societății sau (2) din insuccesul societății de a ține pasul în funcționarea mecanismelor ei cu schimbarea condițiilor în lumea în care se află” (p. 17).

Această perspectivă s-a manifestat în câmpul sociologiei în special între 1890-1910, iar după primul război mondial a intrat într-un ușor, dar constant, declin. După 1960, această perspectivă a fost readusă în câmpul atenției de unii sociologi¹ care au scris despre „patologia existenței noastre”.

Definiția după care operează perspectiva patologiei sociale este următoarea:

Condițiile sociale dezirabile și ordinea socială sunt privite ca fiind sănătoase, în timp ce persoanele care se deosebesc/deviază de la așteptările morale (statuate de un sistem de valori dominant și deci larg acceptat) sunt privite ca fiind „bolnave”, deci sunt rele și nedorite. Astfel, pentru perspectiva patologiei sociale, o problemă socială este o violare a așteptărilor *morale*. Drept principală și ultimă cauză a problemelor sociale este *insuccesul socializării*. Societatea are responsabilitatea de a transmite tuturor indivizilor normele morale larg acceptate, dar uneori asemenea eforturi sunt ineficiente. Drept urmare, cei considerați din această perspectivă ca fiind devianți sunt *defectivii* (care nu au putut fi educați), *dependenții* (cei care au anumite handicapuri și care nu pot primi educație) sau cei *delincvenți* (care resping educația). Drept consecință, asemenea perturbări sociale conduc la creșterea costului menținerii unei ordini sociale de drept, care la un moment dat se poate prăbuși, ducând la „dezumanizarea” întregii populații. Conform acestor sociologi, indivizii sunt buni de la natură, însă instituțiile lor sunt „rele” și, ca urmare, ei văd remedierea acestora prin schimbarea orientărilor de valoare ale oamenilor. În concluzie, singura soluție reală la problemele sociale este *educația morală*.

¹ B. Rosenberg, I. Gerver, F.W. Howton (eds.), *Mass Society in Crisis: Social Problems and Social Pathology*, New York, Macmillan, 1964.

Rubington și Weinberg prezintă în cadrul acestei perspective câteva texte clasice semnate, printre alții, de Samuel Smith, Vytautas Kavolis, Carl M. Rosenquist.

6.3. Perspectiva dezorganizării sociale

Această perspectivă a apărut după primul război mondial ca răspuns la apariția unor noi circumstanțe sociale, ale căror dimensiuni și consecințe nu mai puteau fi explicate din perspectiva patologiei sociale. Accelerarea proceselor de migrație, de industrializare și a modului de viață urban a determinat o creștere considerabilă a amplitudinii unor probleme sociale, precum sărăcia, delinquența și criminalitatea, alcoolismul, șomajul, etc. Acești factori au contribuit decisiv la „înrădăcinarea” unor condiții de viață indezirabile, percepute foarte curând ca probleme sociale majore. Vechea perspectivă a patologiei sociale putea explica toate aceste fenomene doar când se manifestau la o scară redusă. Noua amploare a fenomenelor i-a determinat pe sociologi să „modeleze” o nouă perspectivă, mai cuprinzătoare.

Dezorganizarea socială este „fața umbrită”, complementară, a organizării sociale. Organizarea socială presupune, înainte de toate, că ea este un întreg, în care părțile se află într-o relație de dependență oarecum ordonată. În al doilea rând, dezorganizarea socială este privită din punct de vedere al „unor componente diferite ale sistemului social, componenete care pot fi în antifază” cu cele ale organizării sociale. Noțiunea centrală a acestor întregi conceptualizări este cea de „roluri”. Rolurile definesc nu doar diferitele părți ale societății, ci, de asemenea, și modul în care ele sunt interrelaționate” (p. 57). Această perspectivă a reieșit din dezvoltarea acestui punct de vedere și, în timp, după cum arată Weinberg și Rubington, a devenit cel mai popular mod de a studia problemele sociale.

Cei mai importanți teoreticieni care au îmbrățișat și dezvoltat această perspectivă sunt C.H. Cooley, W.I. Thomas și Fl. Znaniecki, W.F. Ogburn, R.E. Park, G.C. Homans.

Dezorganizarea socială este percepută ca un eșec al manifestării rolurilor. Cele trei mari tipuri de dezorganizare sunt: a) lipsa normelor; b) conflictul cultural; c) colapsul/ nefuncționalitatea/prăbușirea normelor (*breakdown*). În cazul lipsei normelor, nu există nici un fel de reguli care să spună cum să se acționeze, deci să reglementeze comportamentul oamenilor. Conflictul cultural presupune cel puțin două seturi opuse de reguli în modalitățile de acțiune/comportament al indivizilor. Într-o asemenea situație, persoanele care acționează în termenii unui set de așteptări/valori pot fi considerate ca violând celălalt set de așteptări/valori. În cazul prăbușirii normelor, există reguli, însă conformarea la acestea nu aduce recompensele așteptate, ci chiar poate determina penalizarea indivizilor. Cauza principală a dezorganizării sociale este considerată a fi schimbarea socială, care determină „ieșirea” din sistem a unor părți

componente, deoarece nu mai sunt în armonie cu alte părți ale sistemului social. Condițiile care generează o asemenea stare se regăsesc în schimbările tehnice, demografice sau culturale generate de schimbarea socială și care vor determina clătinarea echilibrului prezent (care este însă un echilibru dinamic).

Consecințele stării de dezorganizare se manifestă atât la nivelul sistemului, cât și la nivelul actorilor sociali. Pentru actorii sociali, dezorganizarea socială determină „dezorganizarea personală” manifestată, de exemplu, prin stres, boli mintale, alcoolism. Pentru sistem, consecințele pot fi de trei tipuri: a) pot apărea schimbări în sistem, cum ar fi unele răspunsuri de adaptare care pot aduce părțile distincte ale sistemului înapoi la starea de echilibru; b) sistemul poate continua să funcționeze într-o stare de stabilitate crescută, în sensul că deși dezorganizarea poate să nu dispară, sistemul își continuă funcționarea oricum (dar la alți parametri); c) sistemul se poate prăbuși, deoarece dezorganizarea este foarte puternică și extrem de distructivă (p. 60).

Soluțiile la aceste probleme se referă în general la acele acțiuni de aducere a caracteristicilor sistemului social înapoi la starea de echilibru. O importantă critică la adresa acestei perspective a fost făcută de Marshall B. Clinard în *Sociology of Deviant Behavior* (1957), subliniind faptul că mulți dintre cei care utilizează conceptul de „dezorganizare socială”¹ au tendința de a fi confuzi, fanteziști sau părtinitori, confundând schimbarea, comportamentul deviant, subculturile și variația umană cu dezorganizarea socială.

6.4. Perspectiva conflictului de valori

Această perspectivă își are originea în teoria conflictului social, fiind de fapt o sinteză a teoriilor americane și europene asupra conflictului, promovate la începutul secolului XX. La origini se află însă teoria lui Marx, care a văzut întreaga istorie a omenirii în termenii „luptei între clase” (lupta de clasă), și a lui Georg Simmel, care a analizat conflictul ca formă a interacțiunii sociale.

Analiza problemelor sociale din perspectiva conflictului de valori a fost pusă cu adevărat în evidență de către Richard R. Myers și Richard C. Fuller, care au publicat în 1941² două articole în care arată că întâlnim un conflict de valori în toate fazele celor mai multe probleme sociale. Ei argumentează că orice problemă socială are o „istorie naturală” care cuprinde trei stadii – conștiințizarea, stabilirea/determinarea politicii, reformarea/corectarea/îmbunătățirea – și în fiecare din aceste stadii valorile și interesele diferitelor grupuri se ciocnesc.

¹ Conceptul își are originea într-o măsură foarte mare în opera lui W.I. Thomas și Fl. Znaniecki, *The Polish Peasant in Europe and America*, 1927.

² Richard R. Myers și Richard C. Fuller, „Some Aspects of a Theory of Social Problems”, *American Sociological Review* 6 (February 1941); Richard R. Myers și Richard C. Fuller, „The Natural History of Social Problems”, *American Sociological Review* 6 (June 1941).

Definiția după care operează perspectiva conflictului de valori este următoarea: "problemele sociale sunt condiții sociale ce sunt incompatibile cu valorile unui anumit grup ai cărui membri reușesc să facă publică o chemare la acțiune" (Rubington & Weinberg, 1989:92). Problemele sociale își trag seva din conflictele de valori și de interese. Diferite grupuri având interese diferite se regăsesc în opoziție. O dată cristalizată această opoziție într-o stare/ situație de conflict, putem spune că problema socială și-a făcut apariția. Condițiile-suport care influențează apariția, frecvența, durata și rezultatul problemelor sociale sunt competiția și contactul dintre grupurile sociale. Când două sau mai multe grupuri se află în competiție și în modalități particulare/specifice de contact cu un alt grup, un conflict nu poate fi evitat. Un număr de tipuri de probleme sociale apare sub astfel de condiții, iar o dată apărută problema, grupurile în competiție pot, de asemenea, să fie în conflict – subiectul fiind modalitatea de rezolvare a problemei.

Numeroși sociologi au arătat că problemele sociale se compun dintr-o condiție obiectivă și o definire subiectivă a unei situații. Condiția obiectivă este contactul și competiția între diferite grupuri; definirea subiectivă reflectă diferite moduri de definire și evaluare a contactului, competiției și distribuirea bunurilor și drepturilor. Problema socială deci rezultă din „mixtura volatilă” a unei condiții obiective și a unei definiri subiective. Soluțiile propuse de această perspectivă pentru rezolvarea conflictului de valori sunt consensul, negocierea și puterea brută (*naked power*). Dacă părțile pot rezolva conflictul în numele unui set de valori semnificative împărtășite de ambele părți, atunci consensul este cel care a eliminat problema. Dacă părțile pot negocia, atunci are loc un schimb de valori, toate în spiritul procesului democratic. Dacă nici consensul nici negocierea nu au loc, atunci grupul ce deține mai multă putere câștigă/preia controlul.

6.5. Perspectiva comportamentului deviant

Această perspectivă s-a manifestat dominant în câmpul sociologiei începând cu anii '50 și își are originea în special în teoria anomiei sociale dezvoltată de R.K. Merton și în teoria asocierii diferențiale a lui E.H. Sutherland. Teoria lui Merton explică de ce există rate ridicate ale comportamentului deviant în unele segmente ale societății mai mult decât în altele, dar nu a putut explica de ce unele persoane din aceste segmente se angajează în asemenea acte de comportament deviant, în timp ce altele nu se angajează. Teoria lui Sutherland, fiind o teorie bazată pe conceptul de interacțiune socială, este mai puțin aplicată asupra ratei de participare la acte de comportament deviant, dar poate explica de ce unii oameni, și nu alții, comit acte deviante. Ulterior, Albert Cohen¹ a elaborat o teorie care îmbină cele două teorii ale lui Merton și Sutherland. În 1957 a apărut cartea lui Marshall B. Clinard, *Sociology of Deviant*

¹ Albert Cohen, *Delinquent Boys: The Culture of the Gang* (Glencoe, III, Free Press), 1955.

Behavior, prima lucrare scrisă din perspectiva comportamentului deviant.

Din punctul de vedere al acestei perspective, problemele sociale reprezintă violări ale așteptărilor și comportamentelor normative. Comportamentul sau situațiile care se depărtează de la normele larg acceptate de către societate sunt privite ca fiind deviante. Cauzele comportamentului deviant sunt legate de socializarea inadecvată – procesul de socializare fiind văzut ca desfășurându-se în primul rând în cadrul contextual al relațiilor primare de grup. Predispoziția spre comportamente deviante este rezultatul eșecului socializării primare și în același timp al „dobândirii sociale” a acestuia în cadrul acelui grup primar. Condițiile favorizante pentru apariția și manifestarea unui asemenea comportament sunt lipsa și blocarea oportunităților pozitive, stresul, accesul la forme deviante de satisfacție și modelele de rol deviante. Soluțiile de contracarare a comportamentului deviant se referă în special la resocializare, creșterea gradului de socializare în grupurile primare, redistribuirea accesului către oportunități, reducerea oportunităților de contact cu modelele de rol deviante.

6.6. Perspectiva etichetării sociale

Dacă perspectiva comportamentului deviant pune accentul pe întrebarea *de ce oamenii comit acte deviante*, teoria etichetării pune accent pe analiza definirii sociale a devianței; sociologii care au îmbrățișat această perspectivă vor să cunoască *cum oamenii definesc* situațiile, persoanele, procesele sau evenimentele ca fiind problematice. Tributară întrucâtva perspectivei conflictului de valori, această nouă teorie subliniază că sociologii s-au ocupat mai mult de definirea unei probleme sociale din punctul de vedere al definirii acesteia ca o condiție obiectivă și au acordat o mică atenție celeilalte laturi – definirea subiectivă a unei probleme sociale.

Această perspectivă s-a manifestat în sociologie de la sfârșitul anilor '50 și până la începutul anilor '70, iar „piatra de temelie” a acestei perspective a fost pusă îndeosebi o dată cu apariția cărții lui Edwin Lemert (1951), *Social Pathology: A Systematic Approach to the Sociopathic Behavior*. Lemert susține că devianța este definită în special de către reacțiile sociale și este determinată în mare parte de reacția socială, ajungându-se la „devianță secundară”. În același ton, Howard S. Becker arată că „grupurile sociale creează devianță prin stabilirea unor reguli a căror încălcare constituie un act deviant, precum și prin aplicarea acestor reguli la oameni (în mod individual) și etichetarea lor ca marginali/intruși/devianți (*outsiders*)”¹.

Conform teoriei etichetării, o problemă socială (sau deviant-socială) este definită de reacțiile sociale la o pretinsă violare a regulilor sau așteptărilor sociale. Această perspectivă se focalizează asupra condițiilor prin care comportamentele

¹ Howard S. Becker, *Outsiders: Studies in the Sociology of Deviance*, New York, Free Press, 1963, p. 9.

sau situațiile sunt definite ca problematice sau deviante. Cauza unei probleme sociale se originează îndeosebi în atenția pe care publicul i-o acordă sau mai degrabă în atenția din partea celor care exercită controlul social, deci reacții sociale la o presupusă cunoaștere a violării unor norme sociale. Condițiile în care o persoană/situație este etichetată ca fiind problematică sau deviantă se referă în special la *relațiile de putere și influență* (cel care etichetează se află în situația de a câștiga prin aplicarea unei asemenea etichete, trebuind să aplice o etichetă negativă, precum și puterea de a o „alipi” persoanei/situației respective), dar și la potențialul câștig de a fi etichetat în special prin *autoetichetare*.

Consecințele unei asemenea etichetări se reflectă atât în așteptările celorlalți (de exemplu, de la o persoană etichetată ca fiind deviantă, se așteaptă ca ea să „continue” violarea normelor sau a comportamentului considerat convențional), cât și în diminuarea șanselor celor etichetați de a se reintegra, dar mai ales la elaborarea și adoptarea unor comportamente deviante ca urmare a reacțiilor celorlalți (formă de devianță denumită „devianță secundară”). Soluțiile oferite de această perspectivă pentru rezolvarea problemelor sociale se referă la revizuirea definirii unei situații/persoane ca fiind deviantă (o mai mare toleranță și capacitate de înțelegere a unor situații particulare/speciale), precum și eliminarea potențialelor câștiguri rezultate din procesul etichetării și cel al autoetichetării.

6.7. Perspectiva critică

Perspectiva critică s-a manifestat în câmpul analizei problemelor sociale începând cu anii '70. Principalul punct de pornire în dezvoltarea acestei perspective l-a constituit readucerea în atenția sociologilor a teoriei sociale dezvoltate de Marx. Cei care au scris din această perspectivă au subliniat că economicul și instituțiile economice reprezintă cel mai important factor de influență asupra oamenilor. Drept urmare, în cadrul instituțiilor economice nu există decât două „poziții” disponibile: cei care dețin sau controlează instituțiile economice și cei care desfășoară activități în beneficiul primilor. Aceste două „clase” sunt într-o relație antagonistă și, prin dinamica relațiilor dintre ele, pot fi prevăzute tipurile de probleme sociale care vor apărea. Dintre acestea, cele mai importante sunt considerate dominanța de clasă și conflictul. Grupul economic dominant își impune propriile interese (deoarece prin controlul economic ei exercită un control considerabil și asupra legislativului), intrând astfel în conflict cu grupul dominat. Această perspectivă a fost dezvoltată ca o profundă critică la adresa societății și culturii capitaliste, văzând problemele sociale ca fiind endemice societății capitaliste. Astfel, conflictul de clasă rezultă din sistemul dominației de clasă care perpetuează inegalitatea socială.

Conform acestei abordări, o problemă socială este o situație rezultată din exploatarea de către cei ce dețin puterea a celor ce nu dețin suficientă putere (a „clasei muncitoare”). Cauza principală a manifestării celor mai multe probleme sociale o constituie forma de organizare socială produsă de societatea capitalistă.

Drept consecință, dezvoltarea capitalismului aduce cu sine și amplificarea problemelor sociale. Soluțiile avute în vedere pentru rezolvarea problemelor sociale sunt activismul, reforma sau revoluția – sau cu alte cuvinte, clasa muncitoare trebuie să câștige „lupta de clasă” și apoi să „producă” o societate egalitară, fără clase sociale.

Această perspectivă a fost dezvoltată de Ian Taylor, Michael Walton și Jock Young (*The New Criminology*, 1972), Richard Quinney (*Class, State and Crime*, 1977), William J. Chambliss (*Theory and Society: Toward a Political Economy of Crime*, 1975), Alexander Liazos (*People First: An Introduction to Social Problems*, 1982) și alții. O evaluare a acestei perspective a fost realizată de Marshall B. Clinard și Robert F. Meier (*Sociology of Deviant Behavior*, 1985), care au încercat să sublinieze punctele forte, dar și slăbiciunile acestei teorii.

*
* *

Încheiem prezentarea diferitelor puncte de vedere¹ cu privire la definirea problemelor sociale cu o prezentare (considerată clasică) a *caracteristicilor unei probleme sociale* din punctul de vedere al lui **R.K. Merton** și **R. Nisbet**²:

1) apariția unei probleme sociale este indisolubil legată de manifestarea unei neconcordanțe între ceea ce ar trebui să fie oamenii și ceea ce sunt în realitate (mai precis, între situația socială existentă și normele sociale); **2)** o problemă socială poate fi, în multe cazuri, consecința neanticipată, nedorită și indirectă a modelelor instituționalizate ale comportamentului social; **3)** diferite structuri sociale au probleme distincte funcție de caracteristicile, valorile și scopurile/interesele lor distincte; **4)** funcție de particularitățile structurilor sociale, soluțiile date acestor probleme sunt diferite (soluțiile având ca scop și rezultat schimbarea socială); **5)** deoarece elementele componente ale unei structuri sociale (care definește sistemul) se află în relație de interdependență, acțiunile dezvoltate/întreprinse pentru rezolvarea unei probleme sociale particulare cu care se confruntă sistemul vor genera apariția unor noi probleme ce trebuie soluționate și, drept urmare, soluțiile găsite vor fi dificil de concretizat în politici efective.

¹ După cum se poate observa, „punctele de vedere” prezentate nu sunt deloc fundamental diferite, ci ele se completează reciproc.

² R.K. Merton și R. Nisbet, *Contemporary Social Problems*, (3rd. edition), New York, Harcourt Brace, 1971.

Bibliografie

1. Cernea Stela, *Structuralismul funcționalist în sociologia americană*, Editura Științifică, București. (colecția Sinteze sociologice), 1970.
2. Doob Christopher Bates, *Social Problems*, Harcourt Brace College Publishers, Fort Worth, 1995.
3. Farley John E., *American Social Problems. An Institutional Analysis*, Prentice Hall, New Jersey (second edition), 1992.
4. Green Arnold, *Social Problems: Arena of Conflict*, New York, McGraw-Hill, 1975.
5. Larionescu Maria, *Teorii ale problemelor sociale: puncte de vedere în sociologia americană contemporană*, în „Viitorul social”, nr. 4/1980.
6. Lauer Robert H., *Social Problems and the Quality of Life*, Dubuque, IA: W. C. Brown, 1978.
7. Mărginean Ioan, *Politica socială și tranziția la economia de piață în România*, CIDE, București, 1994.
8. Merton R.K., Nisbet R.A., *Contemporary Social Problems*, (3rd. edition), New York, Harcourt Brace, 1971.
9. Merton Robert King, *Social Theory and Social Structure*, 2nd edition New York, Free Press, 1968.
10. Mills C. Wright, *Imaginația sociologică*, Editura Politică, București 1975.
11. Rosenberg B.; Gerver I.; Howton F.W., (eds.), *Mass Society în Crisis: Social Problems and Social Pathology*, New York, Macmillan, 1964.
12. Rubington E.; Weinberg M.S., *The Study of Social Problems. Six perspectives.*, Oxford Univerity Press (fourth edition), 1989.
13. Schultze William A., *Urban and Community Politics*, Routledge, 1974.
14. Zamfir Cătălin, *Strategii ale dezvoltării sociale*, Editura Politică, București (vol. X din colecția Teorie și metodă în științele sociale), 1977.
15. Zamfir C.; Vlăsceanu L. (coord.), *Dicționar de sociologie*, Editura Babel, București, 1993.
16. Zamfir Elena, *Statul bunăstării, în Zamfir, C., Zamfir, E. (coord), „Politici sociale. România în context european”, Editura Alternative, București, 1995.*
17. Zamfir Elena, *Modelul sistemic în sociologie și antropologia culturală*, Editura Științifică, București (colecția Sinteze sociologice), 1975.

7. PUNCTE CRITICE ALE FINANȚĂRII POLITICILOR SOCIALE ÎN ROMÂNIA

Prof. dr. Ioan Mărginean,
cercetător științific principal I

Pe plan mondial există diferențe importante între țări în ceea ce privește finanțarea politicilor sociale. De asemenea, în interiorul aceleiași țări se adoptă modalități diferite de finanțare de la o componentă de politică socială la alta și chiar pentru una și aceeași componentă. Diversitatea existentă se încadrează însă în două sisteme majore de finanțare a politicilor sociale.

- a) finanțarea totală direct de la bugetul național (de stat);
- b) finanțare de la bugetul național și prin fonduri sociale distincte.

Regimul comunist din România a înlocuit finanțarea combinată a politicilor sociale cu finanțarea directă de la bugetul de stat, a eliminat finanțarea privată precum și unele componente de politică socială, dar le-a transformat pe altele în beneficii generale (gratuitatea învățământului de stat). În ultima decadă, autoritățile democrate au adoptat schimbări importante în finanțarea politicilor sociale, s-a revenit la finanțarea publică combinată, ca și la sistemul mixt public și privat în domeniul social.

Primul sistem se leagă strict de introducerea asistenței publice (sociale). În principiu, sistemul face față și diversificării ulterioare a politicii sociale, dovadă funcționarea lui într-o țară cu un statism accentuat cum este Marea Britanie.

Acest sistem are avantajul de a simplifica procedurile. Toate impozitele se îndreaptă spre bugetul național și de aici sunt repartizate cheltuielile pe destinații, inclusiv cele sociale. În plus, cheltuielile se alocă prin analiza nevoilor comparative pentru fiecare componentă susținută prin finanțare de la bugetul public și cu respectarea condițiilor de echilibru ale acestuia. Dezavantajul ar consta în efectele negative ale centralizării birocratice și în pericolul ce rezultă din puterea care revine administrației publice. Totuși centralizarea se referă numai la resursele bugetare și repartițiile lor. Execuția este descentralizată. Pericolul centralizării este real într-un regim totalitar, dar se estompează semnificativ într-un regim democrat, prin adoptarea de reglementări adecvate rezolvării raportului dintre administrația centrală și cea locală și instituirea controlului cetățenilor asupra activității instituțiilor publice.

Cât privește finanțarea combinată de la bugetul general (de stat și local) și prin fonduri speciale, sistem generalizat pe plan mondial, acesta s-a impus

ca urmare a deciziilor de introducere a noi beneficii sociale, ceea ce a implicat și nevoia de noi impozite. Or, acestea din urmă au fost transformate în contribuții (cotizații) sociale. În fapt, contribuțiile la fondurile sociale sunt impozite de un tip aparte. Contribuabilul devine, într-adevăr, îndreptățit la un beneficiu social din partea bugetului fondurilor sociale. Se creează însă numai dreptul, nu se stabilește în avans cuantumul, nivelul acestuia depinzând de specificul fondului (organizat în flux sau prin acumulare) și de împrejurările economice, sociale și politice generale din societate, dar și de factori individuali (durata vieții, îmbolnăviri, lipsa de lucru etc.).

În prezent, segmentarea sectorului public este prezentată ca o cale de sporire a eficienței. Totuși este puțin probabil ca această eficiență să apară automat pentru toate componentele, respectiv în toate țările. Posibilitatea de a implica și resursele de la bugetele sociale pentru dezvoltare economică este adusă ca argument major al segmentării (divizării) sectorului public în domeniul social. În fapt, existența bugetului social unic nu împiedică astfel de aranjamente. S-ar putea chiar să le stimuleze în mai mare măsură, datorită puterii economice sporite. Oricum, potențialul de interferență cu sectorul privat este mare pentru ambele sisteme de finanțare publică în condițiile economiei de piață. În plus, segmente ale sistemului public se pot concesiona, încredința gestionării private etc.

Nu poate scăpa observației critice faptul că recomandarea segmentării finanțării privește doar zona socială. Or, dacă sunt atât de funcționale, segmentările ar trebui să se aplice întregului sector public. Doar bugetul funcționării administrației ar mai rămâne efectiv în gestiunea directă a autorității. (Atunci ar fi și mai evident cât de mult costă serviciile administrației.) Nu este exclus un astfel de aranjament. Prin segregarea domeniului social se obține însă posibilitatea de a concentra finanțarea lui pe impozitățile veniturilor și pe contribuțiile sociale. Atât timp cât pentru restul sectorului public se preferă un singur buget, se poate accepta și ideea unui buget social cu componente centrală și locală, administrat de către autoritatea publică singură sau în coparticipare cu reprezentanți ai societății civile: asociații locale, patronale, sindicale, profesionale etc. În Marea Britanie există un Secretariat de Stat al Securității Sociale care administrează bugetul social. O astfel de organizare este mai economicoasă administrativ și totodată face posibilă echilibrarea cheltuielilor cu resursele și pe destinații sociale în funcție de nevoile competitive pe termen lung, mediu și scurt și ar preîntâmpina situația în care în unele domenii sociale finanțarea este insuficientă, iar în altele se face în exces, pentru faptul că se lucrează cu bugete total autonome, deși avem de-a face cu resurse publice. Asigurările sociale pentru agricultori, ajutoarele pentru persoanele cu handicap sunt numai două exemple de sectoare sociale din România, aflate în criză profundă, care „beneficiază” de efectele segmentării; utilizarea cu maximă eficacitate a resurselor publice este o primă cerință pentru administrația publică. Pe consideren-

tele de mai sus, ideea bugetului social ar merita o atenție mai mare în această perioadă în care segmentarea și autonomizarea sunt prezentate ca elemente esențiale ale reformei domeniului public. Evident că nici bugetul social nu este un panaceu. El trebuie adecvat întocmit și gestionat eficient. Noi spunem că bugetul social este în totală compatibilitate cu crearea pieței mixte publice-private în domeniul asigurării cu bunuri și servicii în domeniul social. În fine, dacă totuși efectele secundare atribuite funcționării unui buget social (evident, trebuie aduse și argumente) l-ar face inacceptabil, este de urmărit o anumită regrupare a finanțării publice a programelor sociale (de exemplu un singur buget al asigurărilor sociale) sau cel puțin posibilitatea de finanțare conjugată, pentru a se putea face față unor nevoi, mai accentuate la un moment dat, într-o anumită componentă.

Din păcate, s-a trecut și la o fărâmițare excesivă în constituirea de fonduri sociale, întâmpinându-se dificultăți majore în realizarea veniturilor, din moment ce unul și același contribuabil trebuie să vireze bani în foarte multe locuri.

Veniturile la bugetul public sunt atrase prin obligații fiscale impuse populației și persoanelor juridice din teritoriul asupra căruia se exercită suveranitatea statului, precum și din activitatea proprie a acestuia (venituri din proprietate, capital, concesiune etc.).

În societatea modernă, impozitele și taxele plătite de populație ajung să reprezinte valori procentuale însemnate în raport cu veniturile realizate. Comparativ cu alte țări, avem de-a face cu o fiscalitate medie (veniturile fiscale atrase la bugetul public constituie circa 33% din PIB). Dacă avem în vedere baza relativ îngustă de impozitare (nu se impozitează toate tipurile de venit și la toți cei care realizează venituri potențial impozabile), atunci se poate spune că povara fiscală este mare pentru contribuabilii efectivi. La prima vedere s-ar părea că o cale de a reduce povara fiscală suportată de către persoanele fizice și juridice ar fi restrângerea sferei politicilor publice. Și totuși nu este, din păcate, așa. Restrângerea dintr-un domeniu, să spunem din cel social, aflat cel mai mult sub lupa critică, este însoțită de sporirea alocărilor în alte domenii. Un singur aspect pare de neevitat, și anume creșterea continuă, în termeni reali (fără efectul inflației), a dimensiunii bugetului public, iar aceasta se realizează prin majorări ale taxelor și impozitelor și/sau introducerea de noi taxe și impozite.

Unele modificări în structura impunerilor se produc în funcție de opțiunile economice și/sau politice ale autorităților. Așa cum arătam, o modalitate de camuflare a impunerilor o reprezintă proliferarea taxelor și contribuțiilor. Oricum, acestea sunt plătite din bugetele personale sau ale instituțiilor vizate. Multe dintre aceste contribuții au însă statut de impozit: o obligație fiscală în urma căreia nu se instituie un beneficiu direct pentru contribuabil. Pe baza acestei proprietăți, impozitul este considerat de către unii doar ca o categorie economică. Principiul ordonator: impozitarea se face proporțional cu capacitatea de

plată, în așa fel încât să nu afecteze dezvoltarea economică și să se reducă veniturile viitoare din impozite. Nu există însă calcule precise care să fundamenteze acest criteriu. Impozitul exprimă înainte de toate o relație socială, care nu ar trebui redusă la una de putere (legitimitatea de a fixa impozite). În urma impozitărilor necorelate cu situația socială a contribuabililor, unele persoane pot rămâne fără resurse suficiente de existență, după cum unii agenți economici falimentează. O abatere subiectivă semnificativă de la obiectivul impozitării o reprezintă scutirile totale sau parțiale de impunere a unor persoane, ca și utilizarea de rate marginale de impozitare foarte diferite. (impunerea mai severă sau mai generoasă a veniturilor celor mai mari și care reflectă orientări politice specifice (liberalism, social democrație) și pot fi o cale de clientelism politic. Pentru asigurarea colectării obligațiilor fiscale de la populație (persoane fizice și juridice) s-au elaborat reglementări amănunțite, sunt prevăzute sancțiuni drastice în caz de evaziune și statul dispune de o logistică impresionantă (perceptorul tradițional este înlocuit de agentul fiscal cu bancă de date și rețele de calculatoare). În plus, achitarea obligațiilor fiscale este considerată a fi o probă de onestitate, o carte de vizită a persoanei.

Trecerea de la economia de comandă, în care impozitele și taxele plătite de populație aveau un rol cu totul secundar (prelevarea la buget realizându-se la nivel macro, iar o bună parte din serviciile publice erau gratuite la locul de utilizare sau cu taxe mici), la economia de piață, reprezintă încă o reformă necesară de înfăptuit. Rapiditatea introducerii acestor impozite și taxe și lipsa de fundamentare sunt derutante însă pentru contribuabil, de aici și comportamente de respingere, respectiv de solicitare a neimpunerii, încălcându-se astfel ceea ce ar trebui să fie regula de bază a impozitării: la un necesar judicios determinat de venituri publice, o impunere suportabilă și echitabilă a întregii populații în funcție de capacitatea de plată. Atât timp cât impunerea este mai mult sau mai puțin arbitrară evaziunea este percepută și ea ca o reacție de apărare, ceea ce va îngreuna formarea unui comportament civic adecvat. La urma urmei, nici unui contribuabil nu îi prisosesc banii pe care îi virează bugetului.

Alte probleme se referă la raporturile dintre bugetul de stat și bugetele locale, în ce măsură autoritățile locale au și mijloacele financiare pentru îndeplinirea atribuțiilor ce le revin. Analiza lor necesită însă un spațiu pe măsură și nu ne propunem să le abordăm aici.

Deocamdată să punem în evidență unele tipologii ale impozitelor și taxelor. O primă caracteristică se referă la modalitățile de fixare a obligațiilor fiscale. Este vorba de impozitarea proporțională, progresivă sau regresivă în raport cu veniturile impozitate. În primul caz, se utilizează aceeași rată (procent) pentru impozitare. Suma de plată fiind proporțională cu cuantumul venitului impus. În al doilea, valoarea relativă a impozitului se stabilește pe tranșe de venit impus și crește pe măsura creșterii cuantumului lui. Impozitarea regresivă înseamnă diminuarea valorilor relative ale impozitului pe măsura creșterii cuan-

tumului impozitului impus. Impozitarea progresivă are mai multe șanse să fie acceptată la nivel de colectivitate. Cel mai des se combină impozitarea proporțională pe un segment de venituri cu cea progresivă pe alte segmente. Progresivitatea poate să fie aplicată cu rata simplă sau compusă. În primul caz de impunere avem de-a face cu o rată crescătoare de impozitare în funcție de mărimea venitului celui impozitat (10% pentru cei care realizează venituri până la 1 milion, 15% pentru cei care realizează venituri cuprinse între 1 și 2 milioane, 20% pentru cei care au venituri cuprinse între 2 și 3 milioane, 30% pentru veniturile mai mari de 3 milioane). În cel de-al doilea caz însă, impozitarea se aplică pe tranșe de venit, prin segmentare și impunere diferențiată (8% pentru primele 500 mii de lei câștigate, 12% pentru câștigul între 500 mii și 1 milion de lei, 15% pentru câștigul între 1 milion și 2 milioane de lei etc.).

Impozitarea veniturilor care se situează sub primul nivel este de fapt una proporțională.

În România, impozitul pe salarii (venituri din muncă) se aplică printr-o astfel de schemă combinată. Mai întâi, la salariul lunar brut se aplică cotele de contribuție la fondul pensiei suplimentare (5%) și la fondul de șomaj (1%).

Din câștigul rămas se scade tranșa de venit neimpozitat (sau cu impunere zero, de 436 mii lei la 1 iulie 1999) și se obține salariul impozabil. Acesta este impozitat pe patru tranșe cu rate diferențiate. Impunerea se realizează pe fiecare lună.

Venit lunar impozabil:	Impozit (lei):
- până la 873.000 lei	- 21%
- între 873.001-2.617.000 lei	- 183.330 lei + 30% pentru suma ce depășește 873.000 lei
- între 2.617.001-4.361.000 lei	- 706.530 lei + 38% pentru suma ce depășește 2.617.000
- peste 4.361.000 lei	- 1.369.150 lei + 45% pentru ceea ce depășește suma de 4.361.000 lei

Impozitul se virează la bugetul administrației centrale (50%) și la bugetul administrației locale (50% municipiul București, respectiv 10% consiliile județene și 40% consiliile locale).

Un fenomen care merită o atenție aparte se referă la efectele distorsionante ale impozitării asupra veniturilor populației și, prin aceasta, și asupra comportamentului ei activ pe piața muncii.

Printr-o analiză de tip cost-beneficiu, oamenii decid dacă merită sau nu să muncească mai mult pentru a obține un venit peste o anumită limită și pentru care trebuie să plătească impozite înalte. De exemplu: la rata marginală de 45% care începe să fie aplicată pentru veniturile ce depășesc 4,361 milioane de lei, dintr-un câștig suplimentar de 1 milion, contribuabilul ar urma să plă-

tească mai întâi contribuția la fondul pensiei suplimentare: $5\% \times 1 \text{ milion} = 50$ mii, la fondul de șomaj: $1\% \times 1 \text{ milion} = 10$ mii și apoi impozitul pe venit: $45\% \times 940 \text{ mii} = 423$ mii lei, impunerea totală va fi de 483 mii lei și un câștig net de 517 mii lei. Valoarea impunerilor fiscale aproape egalează câștigul net suplimentar ce revine persoanei respective. În aceste condiții rămâne de văzut în ce măsură sunt oamenii dispuși să adopte comportamente care să ducă la sporirea câștigului din care urmează să plătească impozite sporite și de la ce nivel și pentru cine impozitarea devine demotivantă. Nivelul impunerii poate avea efecte de-a dreptul contradictorii în cazul trecerii unei persoane de la situația de beneficiar a unei alocații sociale (pensie de boală, ajutor de șomaj, ajutor social etc.) la cea de căutare și ocupare a unui loc de muncă, desfășurarea unei activități pe cont propriu. În loc să obțină un venit mai mare pentru activitatea ei, o persoană poate ajunge să câștige mai puțin. Iată un exemplu: un șomer care beneficiază de un ajutor de șomaj de 500 mii lei își poate găsi un loc de muncă de unde ar urma să câștige 600 mii lei. Va plăti contribuțiile sociale în valoare de 36 mii lei și un impozit de 21% pe suma de 128 mii lei (564 mii – 436 mii), deci 26.880 lei. În total impunerile sunt de 62.880 lei. Urmează ca persoana în discuție să primească 537.120 mii lei. Dacă se scad cheltuielile de transport și eventualele cheltuieli suplimentare legate de noul serviciu, se ajunge la o sumă mai mică de 500 mii lei. Este de acceptat ideea conform căreia comportamentele ce le adoptă șomerii sunt influențate nu numai de nivelul câștigului, ci și de factorii psiho-sociali, dar cel puțin o parte dintre ei vor considera că nu merită să se „zbată” pentru a obține un loc de muncă.

Strategia de urmat nu poate fi automat una de reducere a nivelului cuantumului ajutorului de șomaj. (Din rațiuni sociale nu se poate face o astfel de reducere). Ea ar putea fi mai degrabă una care să vizeze nivelul veniturilor din muncă și al impozitelor. Astfel, se ajunge la menținerea dependenței unor persoane de protecția socială, o adevărată capcană a sărăciei.

O situație similară rezultă și în cazul impozitării progresive cu rata simplă. Două persoane cu venituri egale sau foarte apropiate, după impunere, rămân cu venituri nete diferite, fără a fi alte efecte decât cele legate de impozitare. La un venit impus de 1 milion cu o rată de 20% se plătesc 200 mii de lei impozit și rămâne contribuabilului 800 mii de lei. Venitul de 1.000.001 lei cu o rată de 22% este impus cu 220 mii lei, iar venitul net este de 781 mii lei. La cota impusă, persoana ce se încadrează la tranșa a doua de impozitare ar trebui să câștige 1.025.000 lei pentru a rămâne cu același venit ca prima.

O a doua tipologie a impunerilor fiscale se referă la impozite directe pe venit, impozite pe consum (TVA, accize, taxe) și contribuții la fondurile sociale. Detalierea acestor taxe, impozite și contribuții conduce la o altă tipologie a impunerilor:

a) impozitul direct pe venitul personal. De regulă, acest impozit se stabilește pornindu-se de la venitul global personal în interval de un an. Începând

cu anul 2000 și în România urmează să se introducă impozitul pe venitul global (realizat de salarii, cedarea dreptului de folosință a bunurilor, din drepturile de autor și din activități independente, alte venituri, dividende, dobânzi, câștiguri la jocurile de noroc). Deocamdată, nu se intenționează impozitarea pensiilor și a veniturilor din agricultură și silvicultură, pe considerentul puterii economice reduse (dar prin așa-numitele alocații de impozit – deducerile personale și suplimentare – se poate proteja populația cu venituri mici); de asemenea, mulți consideră că prin fixarea prealabilă a venitului se aplică mai degrabă un impozit pe proprietate (ceea ce ar duce la o dublă impunere).

Alte critici ce se pot aduce modalităților de impozitare a venitului global se referă la faptul că sunt foarte puține cazurile de deducere. Nu se iau în calcul, de exemplu, dificultățile materiale ale familiilor monoparentale, nu sunt deduceri în cazul cumpărării (construcției) locuinței, a obiectelor de folosință îndelungată, pierderi prin accidente, calamități naturale etc.

La introducerea impozitului pe venitul global se prevăd câteva cote de impozit pe tranșe de venituri impozabile cuprinse între 18% pentru un venit anual impozabil de până la 11 milioane de lei și o cotă marginală de 40% pentru veniturile ce depășesc 60 milioane de lei, cu o deducere personală de 800 mii de lei lunar și deduceri speciale în cote procentuale din deducerea personală. Raportat la valoarea de 800 mii de lei, revin 480 mii de lei pentru soțul (soția contribuabilului fără venit personal), 280 mii de lei pentru fiecare din primii doi copii și câte 160 mii lei pentru fiecare din următorii copii aflați în întreținere, ca și pentru fiecare alt membru al familiei (până la gradul IV de rudenie), 800 mii de lei pentru invaliditatea de gradul 1 (personală sau a unui membru de familie aflat în întreținere), 400 mii de lei pentru invaliditate de gradul 2;

b) impozitul pe profit se plătește de către agenții economici. În România cota standard este de 38% din profitul realizat, cu reducerea pentru profitul din activități agricole și cu majorare pentru profitul din organizarea jocurilor de noroc;

c) impozitul pe avere (proprietate), bunuri mobile și imobile, cum sunt automobile, clădiri, terenuri (sumele intră la bugetele locale);

d) taxa pe valoarea adăugată (TVA), cu cota standard de 22% în România. Este un impozit indirect care se pune pe consum. În funcție de dimensiunea cotei de impozitare la bunurile de bază se poate ajunge ca în final o persoană cu venitul de valoarea „n” să plătească un impozit total mai mare sau mai mic (direct și indirect) decât altă persoană cu același venit, dar cu un alt patrn de consum. Ea poate plăti chiar și un impozit mai mare decât o altă persoană cu venit mai mare;

e) accize stabilite la bunurile încadrate la categoria de lux, la cele considerate dăunătoare și la cele impuse unui regim de economisire;

f) diferite categorii de taxe care nu au contravaloare în servicii: taxe va-

male la import și export, precum și taxe fixate pentru a dobândi un drept sau a renunța la el, (obținerea autorizației de construcție, de constituire a unei firme, obținerea cetățeniei, renunțarea la cetățenie, taxe impuse cetățenilor străini pentru obținerea vizei de intrare în țară, taxă de pașaport etc.). O parte din taxe acoperă costul administrativ, dar caracterul fiscal este evident;

g) taxe de utilizare a unor bunuri publice fără a se face legătura strictă între nivelul impunerii și utilizarea efectivă a bunului (taxa de drumuri);

h) contribuțiile la fondurile sociale (asigurări sociale, fond de șomaj, de solidaritate, plătite atât de beneficiarii prestațiilor, cât și de angajatorii acestora. Multe din aceste contribuții au caracter de impozit.

În publicațiile Comisiei Naționale pentru Statistică (*Anuarul statistic al României*) impozitele sunt grupate pe două categorii:

a) impozite de producție și de import – „vărsămintele obligatorii către administrațiile publice de la unitățile producătoare și care privesc producția și importul de bunuri și servicii sau utilizările factorilor de producție” și se plătesc independent de realizarea profitului: impozite pe salarii, TVA, accize, taxe vamale, taxe asupra mijloacelor de transport, impozit pe clădiri etc.;

b) impozit pe venit și patrimoniu: vărsăminte din profit, impozitul pe venitul liber profesioniștilor, taxe asupra mijloacelor de transport, impozit pe dividende etc.

Această ultimă categorie de impozite privește toate unitățile instituționale: societăți și cvasisocietăți financiare, instituții financiare, întreprinderi de asigurări, administrația publică (locală, centrală, securitatea socială) și administrația privată (unități care produc bunuri și servicii nedestinate pieței pentru gospodării, cultele religioase, syndicatele, partidele politice, uniuni, fundații, asociații culturale și sportive, Crucea Roșie), gospodăriile populației (cu funcție principală de consum, respectiv producția realizată de întreprinzătorii individuali și asociațiile familiale.

În literatură se discută și de așa-numitul impozit negativ, care ar însemna completarea automată de la bugetul public a sumei ce lipsește unei gospodării până la un prag dinainte stabilit. O astfel de procedură ar conduce însă la o creștere substanțială a cotelor de impozitare pentru cei cu venituri peste nivelul convenit și poate avea consecințe extrem de negative asupra motivării muncii. Din aceste motive nici nu este aplicat. Schema impozitului negativ este diferită de aceea a venitului minim garantat aplicată în unele țări.

Sumele atrase de impozite, taxe și contribuții sociale se constituie venit la bugetul public. În mod practic, avem de-a face cu bugete ale administrației publice, respectiv bugetul public (guvernamental, de stat), bugetele locale, bugetul asigurărilor sociale de pensii și alte drepturi, bugetul asigurărilor sociale de sănătate, bugetele fondurilor sociale speciale: pensiile și alte drepturi de asigurări sociale ale agricultorilor, pensia suplimentară, ajutorul de șomaj.

Bugetele se întocmesc pe un an fiscal. Acesta corespunde în România cu anul calendaristic. Metodologia elaborării bugetului de stat și a bugetelor sociale cuprinde o etapă de construcție din partea guvernului (elaborarea proiectului), cu identificarea surselor de venit și a destinației cheltuielilor, cu motivația corespunzătoare; urmează supunerea proiectului dezbaterii și adoptării de către parlament, promulgarea de către președintele României, execuția propriu-zisă (în timpul anului se fac, de regulă, rectificări de buget) și în final se întocmește și se adoptă raportul de execuție bugetară. Bugetele locale se întocmesc și se aprobă la nivelul respectiv. Definitivarea se poate face numai după ce le sunt notificate transferurile de la bugetul de stat.

Dificultatea majoră a întocmirii și execuției bugetului public este dată de deficitele devenite cronice (cheltuielile depășesc veniturile), fapt pentru care statul este nevoit să se împrumute, numai că împrumuturile (externe sau interne) afectează cheltuielile viitoare (restituirea creditelor intră ca un capitol la cheltuielile bugetare).

Bibliografie

1. Lane J.-E., *The Public Sector*, Second edition, Sage Publication, London, VK, p.31-48, 1995.
2. Mărginean I., *Politica socială și tranziția la economia de piață*, Editura CIDE, București, 1994.
3. Nemec J., Wright G., *Public Finance*, NISPA Bratislava, p.130-162, 1997.
4. Văcărel I., coord., *Finanțe publice*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1992.
5. Zamfir C., coord., *Politici sociale în România*, Editura Expert, București, p. 65-111, 1999.
6. *** *Anuarul Statistic al României* și alte publicații ale Comisiei Naționale pentru Statistică.
7. *** *Raportul național al dezvoltării umane. România 1997, 1998, 1999*.
8. *** *Legislația în domeniul social*.

8. ȘOMERII: POLITICI DE SPRIJIN*

Cosima Rughiniș,
cercetător științific

În România, șocul șomajului a fost amortizat de două rețele de sprijin relativ distincte: cea destinată tuturor șomerilor și cea destinată disponibilizaților ca urmare a unor concedieri colective. Categoria „disponibilizaților” a fost instituționalizată propriu-zis în 1997, reprezentându-i pe șomerii „privilegiați”, cei care aveau norocul să provină dintr-o întreprindere aflată în atenția guvernului.

Tabelul nr. 1
Acte normative privind concedierile colective

Beneficiari	Acte normative	Finanțare din:
Întreprinderile de stat	OG nr. 13/1995	Fondul de redresare financiară la dispoziția guvernului
	OUG nr. 9/1997 OUG nr. 52/1998 Legea nr. 103/1999	Fondul de șomaj
Întreprinderile de stat din anumite ramuri	OG nr. 22/1997 (Minerit și geologie) OUG nr. 68/1998 (Minerit și geologie)	Fondul de șomaj
	OG nr. 69/1998 (SNCFR)	
	OUG nr. 36/1998 (electricitate, energie nucleară, gaze nucleare, petrol) OUG nr. 4/1999 (Regia Națională a Pădurilor)	Fondul de șomaj (suportă numărul de salarii prevăzut în OUG nr. 9/1997) și bugetele întreprinderilor (suportă salariile suplimentare)
Organizațiile din sectorul de stat, privat, bugetar	OUG nr. 98/1999	Fondul de șomaj și eventual alte fonduri
Organizațiile din anumite ramuri, indiferent de sector	OUG nr. 146/1999 (Industria metalurgică)	Fondul național de solidaritate în metalurgie

* Această lucrare a fost realizată și cu sprijinul programului SOCO al Institutului de Științe Umane, finanțat de Fondul Federal pentru Cooperare cu Europa Centrală și de Est al Austriei, de Banca Națională a Austriei, de Fundația Ford și de Fundația Stefan Bathory.

În timp ce sistemul ajutorului de șomaj are o vocație universalistă, cel al plăților compensatorii are mai degrabă o vocație particularistă – sau, mai bine zis, oscilantă. Concedierile colective au fost reglementate succesiv de unsprezece acte normative, dintre care șase modifică Ordonanța nr. 9/1997. Finanțarea plăților compensatorii a fost asigurată preponderent de fondul de șomaj; totuși, a existat și o finanțare alternativă. Șase astfel de acte normative au fost emise pentru ramuri economice specifice; nouă dintre acte se aplică exclusiv sectorului de stat.

Dacă OUG nr. 9/1997 a încercat să universalizeze sistemul de plăți compensatorii (în limitele sectorului de stat), multiplele acte care i-au particularizat aplicarea au făcut necesar „un nou început”. Ordonanța nr. 98/1999 este următoarea încercare de unificare, instituind însă posibilitatea legală a unor particularizări – în măsura în care acestea vor fi finanțate din surse proprii. OUG nr. 98/1999 extinde sistemul plăților compensatorii și la sectorul de stat și la cel finanțat bugetar (și extrabugetar). Asistăm astfel la o reconciliere a vocației universaliste a cheltuielilor realizate din fonduri publice, cu vocația particularistă a cheltuielilor realizate din fonduri proprii sau de solidaritate.

8.1. Politici de sprijin pentru șomeri

Din fondul de șomaj sunt finanțate o serie de măsuri destinate amortizării șocului produs de șomaj (măsuri pasive) și promovării ocupării (măsuri active). Granița dintre aceste două categorii este desigur greu de stabilit; clasificarea Ministerului Muncii și Protecției Sociale este următoarea (vezi tabelul nr. 2).

Tabelul nr. 2

Măsuri pasive și măsuri active finanțate din fondul de șomaj

Măsuri active	Măsuri pasive
Calificarea, recalificarea și perfecționarea pregătirii profesionale a șomerilor	Ajutorul de șomaj
Credite pentru IMM care angajează șomeri	Alocația de sprijin
Subvențiile pentru plata salariilor absolvenților	Plăți compensatorii pentru disponibilizări colective
Ajutorul de integrare profesională a absolvenților	
Subsidiile pentru ocuparea forței de muncă în industria militară	

Sursa: Constanța Petcu, 1998.

Tabelul nr. 3

Cheltuieli pentru protecția socială a șomerilor

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Ajutor de șomaj	61,8	70,8	62,1	60,7	28,6	24,3	19,4
Ajutor de integrare profesională	-	-	-	1,0	8,3	7,7	3,2
Alocație de sprijin	-	8,0	26,7	22,2	32,0	26,5	6,7
Plăți compensatorii	-	-	-	-	-	-	54,1
Cursuri de calificare și recalificare	1,9	0,8	0,6	0,3	0,2	0,4	0,4
Salarii pentru absolvenți	0,9	0,7	0,5	1,1	0,6	0,6	0,3
Alte cheltuieli	35,4	19,7	10,1	14,7	30,3	40,4	15,9
din care: subsidii pentru ocupare în industria militară:	32,5	16,8	6,6	6,6	10,5	25,7	?
credite pentru IMM	-	-	-	-	13,9	10,1	?
încalzire	-	-	-	4,3	2,2	-	?
servicii de ocupare și administrație	2,9	2,9	3,5	3,8	3,8	4,6	?

Sursa: Anuarul statistic 1998, Comisia Națională pentru Statistică, și C. Petcu, 1998.

Observăm că ponderea cheltuielilor administrative a crescut progresiv; oficiile de șomaj suferă însă în continuare de lipsă de personal. Gh. Oprescu observă că „îmbunătățirea și extinderea activității oficiilor de forță de muncă și șomaj reprezintă o resursă ce nu poate fi neglijată. În țările Europei Occidentale sunt, în medie, între 7 și 14 lucrători în astfel de oficii la 10000 de persoane în vârstă aptă de muncă, în vreme ce în **Europa Răsăriteană această cifră se situează undeva între 1 și 2 lucrători la 10000 de persoane. Situația este și mai acută atunci când țara respectivă – cazul României – este confruntată cu fenomenul concedierilor în masă**” (Oprescu).

De la un sistem de asistență a șomerilor bazat practic exclusiv pe ajutorul de șomaj, în 1997 s-a ajuns la un sistem variat, care are însă o dominantă clară: plățile compensatorii. De asemenea, nu este deloc de neglijat ponderea „subsidiilor pentru ocupare în industria militară”, reprezentând finanțarea șomajului tehnic din această ramură. C. Petcu observă în acest sens că „cea mai importantă măsură „activă” de protecție socială a șomerilor, din punct de vedere al volumului cheltuielilor, se dovedește a fi în realitate o măsură de acoperire a unei forme mascate de șomaj” (C. Petcu, p. 86).

Este important de remarcat măsura în care fondul de șomaj este utilizat conform unor criterii irelevante pentru situația efectivă a șomerului – cum ar fi ramura economică din care a plecat. Subsițiile pentru industria militară și plățile compensatorii sunt principalele exemple în acest sens.

O serie de măsuri active au fost deja realizate cu sprijinul finanțatorilor externi – în special Uniunea Europeană și Banca Mondială – incluzând: cursuri de pregătire pentru antreprenori și în general de reconversie profesională, lucrări publice, consultanță pentru antreprenori și incubatoare de afaceri, studii

privind dezvoltarea economică locală, centre de informare despre locurile de muncă etc.

8.1.1. Ajutorul de șomaj și alocația de sprijin

Pe parcursul perioadei de tranziție, ajutorul de șomaj s-a diminuat constant (cu 31% în 1996 față de 1991) în raport cu salariul mediu net (vezi tabelul nr. 4). Alocația de sprijin s-a diminuat și ea, dar numai cu 21%. În același timp, raportul lor cu salariul minim net a fost din ce în ce mai favorabil: ajutorul de șomaj a ajuns chiar să-l depășească pe acesta din urmă (vezi tabelul nr. 5).

Tabelul nr. 4

Evoluția ajutorului de șomaj și a alocației de sprijin în raport cu salariul mediu net pe economie

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Ajutorul de șomaj	42,9	29,5	28,0	35,8	30,2	29,6
Alocația de sprijin	-	20,0	16,1	14,4	18,6	15,7

Sursa: Comisia Națională pentru Statistică, conform C. Petcu, 1998.

Tabelul nr. 5

Evoluția ajutorului de șomaj și a alocației de sprijin în raport cu salariul minim net pe economie

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Ajutorul de șomaj	63,6	64,8	71,3	102,7	97,4	112,9
Alocația de sprijin	-	43,8	41,1	41,2	60,0	60,0

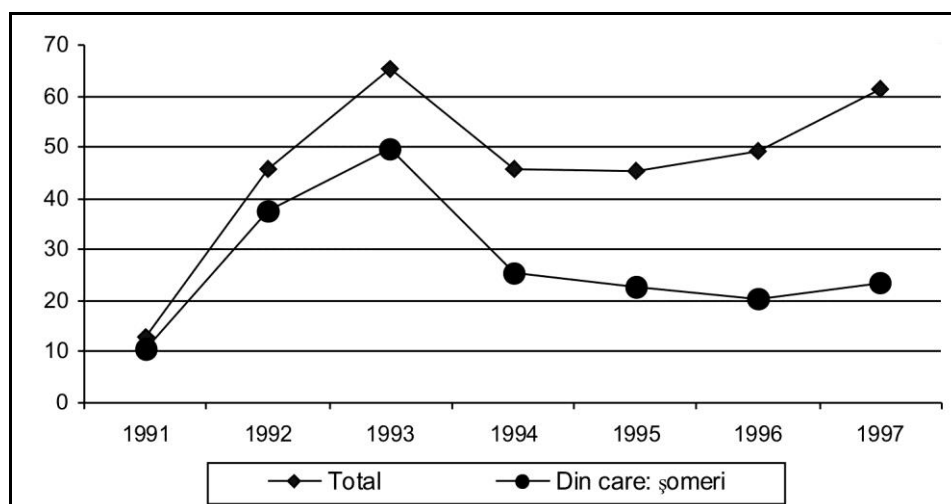
Sursa: Comisia Națională pentru Statistică, apud. C. Petcu, 1998.

8.1.2. Cursurile de calificare și recalificare

Cursurile de calificare și recalificare au avut o evoluție sinuoasă. Pondere șomerilor a scăzut pe măsură ce au fost atrași și alți cursanți, contra plată.

Grafic nr. 1

Persoanele care au urmat cursuri de calificare și recalificare
(mii persoane)



Sursa: Anuarul statistic 1998, Comisia Națională pentru Statistică.

Datele furnizate de Agenția Județeană de Ocupare și Formare Profesională Brașov indică faptul că **femeile sunt suprareprezentate** în cadrul cursurilor de calificare, dar tinerii nu sunt. Numai **un sfert dintre cursanți au fost șomeri**, restul de trei sferturi fiind cursanți cu plată. Dacă considerăm un număr mediu de șomeri în plată de 21592 (media celor două valori din tabelul nr. 6), rezultă că aproximativ 1,6% dintre șomeri au participat la cursurile de pregătire – o proporție foarte mică. O treime dintre șomerii cursanți și-au găsit un loc de muncă după absolvire. Totuși, aproximativ jumătate dintre șomeri și-au găsit un loc de muncă în primele nouă luni de șomaj, ceea ce înseamnă că frecventarea unui astfel de curs nu oferă o șansă semnificativ sporită de angajare.

Datele la nivel național confirmă faptul că rata angajării absolvenților de cursuri de recalificare este relativ redusă (între 13 și 20% în perioada 1993–1997, dacă raportăm la numărul total de absolvenți; de fapt, ar trebui să raportăm la numărul de șomeri absolvenți, cifră pe care nu o avem însă la dispoziție). La nivel general, conform datelor *Barometrului de opinie publică*, între un sfert și o treime din disponibilizați și-au găsit un nou loc de muncă în cel mult un an după concediere; prin urmare, rata de angajare a absolvenților de cursuri nu pare să fie mai mare decât rata de angajare generală.

Tabelul nr. 6

Distribuția absolvenților cursurilor de recalificare, precum și a șomerilor în plată, județul Brașov (procente din total)

	Total	Cursanți cu plată	Femei	Sub 25 de ani	Șomeri	Și-au găsit un loc de muncă
Absolvenți, 01/01 – 31/08/1999	1282	72,4%	71,4%	31,8%	27,5% (353 de persoane)	8,5% (după absolvirea cursului)
Șomeri în plată, 30/09/1998	18130	-	58,3%	33,1%	-	53,0% (în primele 9 luni de șomaj)
Șomeri în plată, 30/09/1999	25053	-	57,4%	26,3%	-	45,5% (în primele 9 luni de șomaj)

Sursa: AJOPF Brașov și calculele autoarei.

Tabelul nr. 7

Statutul ocupațional al persoanelor disponibilizate în anul precedent

	Barometrul de opinie publică, mai 1999	Barometrul de opinie publică, octombrie 1999
Număr de disponibilizați	60 = 100%	116 = 100%
Pensionari	13,3	1,7
Șomeri înregistrați	43,3	40,5
Șomeri neînregistrați	13,3	21,6
Persoane casnice	5,0	2,6
Ocupați	25,0	32,8

Sursa: Barometrele de opinie publică, iunie și octombrie 1999.

Dincolo de **eficacitatea** propriu-zisă, este important de sesizat **impactul** acestor măsuri. Proportia șomerilor înregistrați care au absolvit astfel de cursuri între 1993 și 1997 variază între 2,6% și 5,2%.

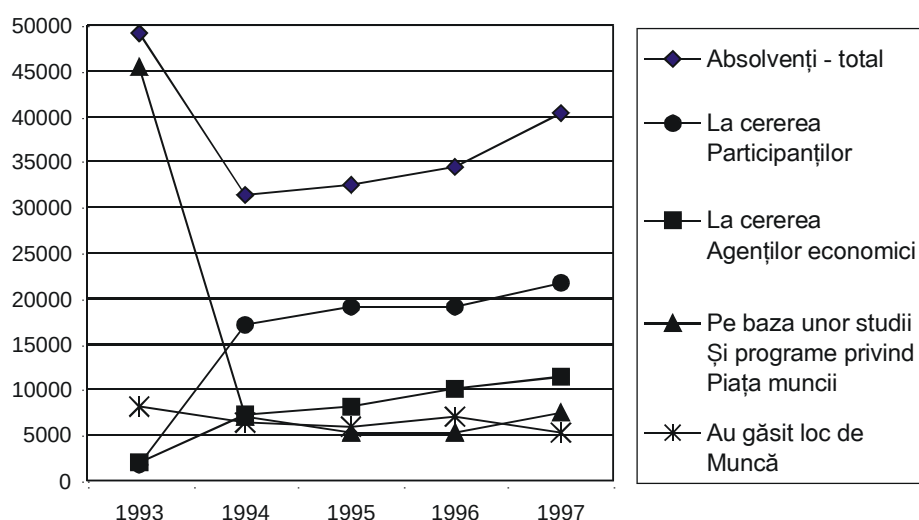
În condițiile unui impact redus și ale unei eficacități, de asemenea, scăzute, Gh. Oprescu observă că „sporirea eficienței cursurilor de calificare și recalificare ar putea fi obținută printr-o direcționare mai îngustă a lor către, spre exemplu, persoanele trecute de vârsta medie, șomerii de lungă durată, sprijin acordat calificării personalului din întreprinderile mici și mijlocii etc. Cu alte cuvinte, ele ar trebui să se orienteze către grupurile vulnerabile de populație, lăsând în sarcina sectorului privat calificarea și recalificarea celor care au șanse sporite de a găsi un loc de muncă” (Oprescu).

Tabelul nr. 8
Persoane cuprinse în cursuri de calificare și recalificare

		1993	1994	1995	1996	1997
Total șomeri înregistrați		1164705	1223925	998432	657564	881435
Absolvenți care au încheiat cursuri organizate:	(%)	4,2	2,6	3,2	5,2	4,6
		49082	31330	32403	34515	40391
- la cererea agenților economici	(%)	4,0	22,9	24,9	29,3	28,0
- pe baza unor studii și programe privind piața muncii	(%)	92,6	22,5	16,1	15,2	18,3
- la cererea participanților	(%)	3,4	54,6	59,0	55,5	53,7
Din care: au găsit loc de muncă	(%)	16,4	20,6	18,6	20,2	13,3

Sursa: Comisia Națională pentru Statistică, apud. Gh. Oprescu; Anuarul statistic 1998, și calculele autoarei

Grafic nr. 2
Dinamica absolvenților de cursuri de calificare, conform datelor din Tabelul nr. 8



8.2. Politici de suport pentru disponibilizați

Actele normative¹ care au reglementat concedierile colective stabilesc:

1. criteriile de selecție a întreprinderilor care vor beneficia de programe de restructurare de personal cu plăți compensatorii;

¹ Pentru a obține textele actelor normative am utilizat baza de date **Superlex** a Ministerului Justiției, disponibilă pe Internet.

2. criteriile de selecție a personalului disponibilizat, și anume: cine va fi disponibilizat în mod prioritar și cine are dreptul să primească plăți compensatorii;

3. cuantumul plăților compensatorii și modul lor de alocare;

4. facilitățile pentru întreprinzători.

Programele de reglementare a concedierilor colective au fost inițiate de OG nr. 13/1995. Această ordonanță acorda plăți compensatorii de șase salarii de bază nete personalului disponibilizat cu o vechime în muncă de cel puțin 12 luni. Ea stabilea, de asemenea, scutirea, timp de 2 ani, de la plata impozitului pe venit pentru cei care desfășoară activități economice pe baza liberei inițiative, ca persoane fizice independente sau organizați în asociații familiale. Ordonanța nr. 13 a fost aplicată într-un număr relativ redus de întreprinderi, pe baza unei liste stabilite de guvern.

Sistemul de plăți compensatorii a fost socialmente instituționalizat o dată cu Ordonanța de Urgență nr. 9/1997, care a abrogat prevederile corespunzătoare ale OG nr. 13/1995, a fost aplicată pe scară largă și apoi modificată de o serie de alte acte normative. OUG nr. 98/1999 a abrogat la rândul său toate actele normative bazate pe OUG nr. 9/1997, restabilind structura programelor de concediere colectivă.

8.2.1. Selecția întreprinderilor

Până în anul 1999, plățile compensatorii au fost accesibile exclusiv salariaților din întreprinderile de stat. Pentru a beneficia de această facilități, întreprinderea care se restructura trebuia să elaboreze un program de restructurare, care să fie avizat de instanța supraordonată (Fondul Proprietății de Stat pentru societățile comerciale, ministerele de resort sau consiliile locale sau județene pentru regiile autonome subordonate etc.).

OUG nr. 98/1999 prevede că și firmele private și instituțiile bugetare vor putea beneficia de plăți compensatorii, în măsura în care programele lor de restructurare sunt aprobate de instanțele respective (în cazul întreprinderilor private, este vorba despre agențiile pentru ocupare și formare profesională județene). Firmele private pot acorda din surse proprii compensații de minimum șase salarii de bază, în cazul în care își restructurează personalul în alte condiții decât cele prevăzute de ordonanță; aceste plăți compensatorii vor fi deductibile din calculul impozitului pe profit.

O serie de întreprinderi au fost beneficiarele unor prevederi speciale. Este vorba despre personalul disponibilizat din industria minieră și din activitățile de prospecțiuni și explorări geologice care, conform OG nr. 22/1997, erau îndreptățiți la plăți compensatorii sensibil mai mari decât restul salariaților, precum și de salariații din căi ferate, electricitate, gaz metan, energie nucleară și administrarea pădurilor.

8.2.2. Selecția salariaților

Spre deosebire de OG nr. 13/1995, care nu prevede nici un criteriu de selecție a salariaților, cu excepția vechimii în muncă, reglementările ulterioare prevăd un sistem complex de filtrare a posibililor disponibilizați și beneficiari ai plăților compensatorii, precum și ai celorlalte facilități. OUG nr. 9/1997 prevede că, după desființarea posturilor vacante, următoarele categorii de posturi urmează a fi desființate fără a avea dreptul la plăți compensatorii și alte facilități:

- a) posturile ocupate prin **cumul de funcții**; sunt exceptate posturile ocupate de salariați care au funcția de bază la unitatea la care se aplică prevederile ordonanței;
- b) posturile ocupate de persoane care **cumulează pensia cu salariul**;
- c) posturile ocupate de salariați care îndeplinesc condițiile de pensionare pentru munca depusă și limită de vârstă sau la cerere;
- e) posturile ocupate de salariați care **dețin acțiuni sau părți sociale reprezentând mai mult de 5% din totalul drepturilor de vot în adunarea generală a acționarilor sau asociaților la o societate comercială**.

OUG nr. 98/1999 adaugă pe această listă și persoanele **autorizate potrivit legii să desfășoare activități economice pe baza liberei inițiative ca persoane fizice independente sau ca asociații familiale**.

Pe de altă parte, există o serie de limitări privind disponibilizarea unor categorii de persoane vulnerabile. OUG nr. 9/1997 stabilește că:

- a) dacă desfacerea contractului de muncă se referă la doi soți care lucrează în aceeași unitate, **se desface, cu acordul lor, contractul individual de muncă al celui care are salariul cel mai mic**, în afară de cazul în care postul ocupat de cel în cauză nu face obiectul desființării;
- b) desfacerea contractului de muncă să afecteze **salariații care nu au copii în întreținere**;
- c) desfacerea contractului de muncă să **privească în ultimă instanță femeile care au în îngrijire copii, bărbații care au în îngrijire copii, salariații unici întreținători de familie, precum și salariații care au mai puțin de 3 ani până la îndeplinirea condițiilor de pensionare la cerere**.

În schimb, OUG nr. 98/1999 nu mai prevede nimic în acest sens, lăsând criteriile suplimentare de selecție la latitudinea conducerii societăților comerciale sau a regiilor autonome, cu acordul organizațiilor sindicale sau al reprezentanților salariaților (conform Legii nr. 108/1997).

8.2.3. Plățile compensatorii

Cuantumul plăților compensatorii variază atât în funcție de numărul salariilor acordate, cât și de tipul acestor salarii. Dacă Ordonanța nr. 13/1995

se raporta la salariul de bază net din ultima lună, OUG nr. 9/1997 a introdus în mod unitar **salariile medii nete pe economie**. Ulterior însă asistăm la o revenire a particularizării. Ordonanța nr. 22/1997, destinată în principal industriei miniere, stipulează că unitatea de bază luată în calcul va fi media pe ultimele 3 luni a **câștigului salarial mediu net pe ramură** (dar nu mai puțin decât media câștigului salarial mediu net pe economie pe ultimele 3 luni). Ordonanța nr. 36/1998 se referă la salariul mediu net realizat în unitate, iar Ordonanța nr. 4/1999 revine la salariul mediu net pe ramură. În cele din urmă, Ordonanța 98/1999 ia ca reper final **salariul mediu net pe unitate**.

Numărul salariilor primite variază în funcție de vechimea în muncă – cu excepția OG nr. 13/1995, unde suma era fixă. Atât OUG nr. 9/1997, cât și OUG nr. 98/1999 prevăd trei paliere de distribuție:

- a) **6 salarii reper** pentru salariații cu o vechime în muncă **mai mică de 5 ani**;
- b) **9 salarii reper** pentru salariații cu o vechime în muncă **între 5 și 15 ani**;
- c) **12 salarii reper** pentru salariații cu o vechime în muncă **mai mare de 15 ani**.

Ordonanța nr. 22/1997 a fost prima care a prevăzut niveluri diferite pentru aceste trei paliere, substanțial mai ridicate: doisprezece, cincisprezece și respectiv douăzeci de salarii. Plățile compensatorii au fost cu atât mai ridicate în acest caz (față de cele stabilite de OUG nr. 9/ 1997), cu cât salariul reper, stabilit pentru ramura industriei miniere, era mai mare decât salariul mediu net pe economie. Ordonanțele referitoare la celelalte ramuri (precum electricitatea, gazul metan, energia nucleară, silvicultura) oferă, de asemenea, plăți compensatorii ridicate (la nivelul celor din Ordonanța nr. 22), dar salariile suplimentare față de OUG nr. 9/1997 sunt suportate din bugetele companiilor.

Și **modul de alocare a plăților compensatorii** a suferit modificări. Ordonanța nr. 13/1995 prevedea că cele 6 salarii vor fi acordate **într-o singură tranșă**. Ulterior, Ordonanța nr. 9/1997 a stabilit două tipuri de alocare: în **rate lunare**, ca regulă generală, și **plată globală** pentru persoanele care se angajează să realizeze activități precum: înființarea unei societăți comerciale, asociații familiale sau activități comerciale pe cont propriu, achiziționarea sau asocierea în vederea achiziționării de inventar agricol, cumpărarea de acțiuni. Ordonanța nr. 22/1997 a făcut excepție și în acest caz, acordând plățile compensatorii într-o singură tranșă, independent de intențiile de folosire a banilor.

Dincolo de beneficiile politice imediate privind facilitarea negocierilor privind disponibilizările, acordarea plăților compensatorii într-o singură tranșă a fost evaluată ca fiind ineficientă în cazul celor care nu investesc banii. Ca urmare, guvernul a modificat atât Ordonanța nr. 9 cât și Ordonanța nr. 22, impunând restricții mai puternice celor care doreau să ia banii global, și prevăzând chiar și sancțiuni pentru cei care nu își achitau obligațiile.

OUG nr. 36/1998, care se aplică la salariații din CONEL și alte ramuri, este prima care ia inițiativa unei restricționări a acordărilor plăților globale, cerând celor care optează în acest sens o **declarație pe proprie răspundere** privind utilizarea banilor. Ulterior, conform OU nr. 52 /1998, care modifică Ordonanța de Urgență nr. 9/1997, și conform OU nr. 68/1998, care modifică Ordonanța nr. 22/1997, banii vor putea fi luați într-o singură tranșă numai de cei care:

- doresc să dezvolte o afacere sau să se asocieze în vederea dezvoltării unei afaceri;
- doresc să desfășoare o activitate comercială pe cont propriu (ca persoană fizică autorizată);
- doresc să cumpere acțiuni sau inventar agricol.

Plățile compensatorii pot fi acordate și **în două tranșe** pentru cei care doresc să înființeze o societate comercială sau o asociație familială, a doua tranșă fiind condiționată de prezentarea actelor doveditoare.

Spre deosebire de cazul Ordonanței nr. 9, noile reglementări stipulează că acțiunile cumpărate nu pot fi revândute timp de un an, făcând astfel imposibilă obținerea unei plăți globale cu ajutorul unei speculații financiare.

Ca **sanctiune**, cele două noi acte normative prevăd că, în situația în care beneficiarul care a primit suma de bani într-una sau două tranșe nu poate face dovada utilizării acestuia în scopurile menționate în termen de 90 de zile de la data încasării, acesta **este obligat să restituie comisionul perceput de CEC**.

Ordonanța de Urgență nr. 98/1999 preia întocmai acest sistem de distribuire a plăților compensatorii¹.

8.2.4. Facilități acordate întreprinzătorilor

Prim modul de alocare a plăților compensatorii, actele normative care reglementează concedierile colective încearcă să încurajeze antreprenoriatul și activitățile pe cont propriu – inclusiv în agricultură. Acesta este practic **singurul program vizând finanțarea ocupării pe cont propriu a șomerilor în România**. Paradoxal, el este încadrat la **măsuri pasive** (vezi tabel nr. 2) și probabil că din această cauză eficacitatea sa nu este monitorizată.

Prevederile privind concedierile colective se referă la antreprenoriat în trei instanțe diferite:

- În ceea ce privește selecția personalului: salariații care participă deja la o societate comercială, și (o dată cu OUG nr. 98/1999) chiar și cei autorizați ca persoane fizice sau asociații familiale **nu sunt eligibili** pentru

¹ În anul 2000 plățile compensatorii au fost anulate ca prestație.

- primirea sumelor compensatorii;
- salariații care vor să dezvolte sau să inițieze o afacere dispun de posibilitatea primirii acestor sume într-o tranșă sau, respectiv, în două tranșe (vezi mai sus); **prevederea care favorizează dezvoltarea unei afaceri este însă contradictorie cu excluderea antreprenorilor de la primirea sumelor compensatorii;**
- facilități fiscale acordate celor care se angajează într-o activitate pe cont propriu: scutirea de impozitul pe venit (timp de 2 ani) pentru întreprinzătorii autorizați ca persoane fizice și asociații familiale; OUG nr. 52/1998 adaugă și scutirea de impozitul pe profit pentru cei care inițiază o societate comercială.

Din tabelul nr. 9 se observă că, dacă inițial mica inițiativă privată a fost favorizată în raport cu societățile comerciale, situația s-a echilibrat total în 1999.

Tabelul nr. 9

Excluderea întreprinzătorilor și facilități fiscale pentru întreprinzători, conform legislației privind concedierile colective

	Excluși inițial	Favorizați ulterior
OG nr. 13/1995	-	AF, PF
OG nr. 9/1997	SC (SRL)	AF, PF
OG nr. 52/1998	SC (SRL)	AF, PF, SC (SRL)
OG nr. 98/1999	AF, PF, SC (SRL)	AF, PF, SC (SRL)

Excluderea inițială a întreprinzătorilor are probabil menirea de a focaliza mai bine sprijinul, restrângând cercul persoanelor eligibile la șomeri. Totuși, se pare că rezultatul final este mai degrabă un cost impus întreprinzătorilor decât o economie a resurselor din fondul de șomaj. De exemplu, o anchetă efectuată în 1998 de Direcția Județeană de Muncă și Protecție Socială (DJMPS) Dolj asupra disponibilizaților întreprinzători a indicat faptul că din 185 de cazuri majoritatea avuseseră propria afacere și înainte de disponibilizări. Pentru a putea beneficia de compensații, le-au radiat în august-septembrie 1997, reînființându-le ulterior (Larionescu et. al., p. 185). Un reportaj din ziarul Adevărul indica un fenomen similar:

„În sfârșit, Camera de Comerț și Industrie Hunedoara organizează la Casa Elevilor din Petroșani cursul de inițiere în afaceri. Majoritatea cursanților sunt licențiați, toți sunt revoltați: pentru a beneficia de Ordonanța 22, a trebuit să ne omorâm SRL-urile înființate cu ani în urmă. Acum, statul se face că ne încurajează să le reînviem. Prostia asta ne costă cel puțin 3 milioane de lei.” (Adevărul, nr. 2341/03/1998, conform Larionescu et. al., 1999).

8.2.5. Alte schimbări ale legislației

Spre deosebire de ordonanțele anterioare, OUG nr. 98/1999 instituie **obligativitatea efectivă a serviciilor de preconcediere colectivă** realizate în întreprinderile care disponibilizează personal, condiționând plata salariilor compensatorii de participarea disponibilizaților la aceste servicii. Măsurile de preconcediere includ, conform ordonanței:

- a) **consilierea privind prevederile legale** referitoare la protecția socială a șomerilor și la reintegrarea lor profesională;
- b) plasarea pe locurile de muncă vacante existente pe plan local și instruirea în modalități de căutare a unui loc de muncă;
- c) **reorientarea profesională** în cadrul sau în afara unității angajatoare, inclusiv prin cursuri de instruire de scurtă durată;
- d) **sondarea opiniei salariaților și informarea acestora** cu privire la măsurile active de combatere a șomajului.

Ordonanța de urgență nr. 146/1999 privind industria metalurgică este prima care afirmă explicit un nou obiectiv al programelor de sprijin pentru disponibilizați: **stimularea mobilității geografice**. Astfel, persoanele participante în acest sistem vor putea beneficia de **decontarea cheltuielilor ocazionate de mutarea într-o altă zonă geografică** (dar nu mai mult de 5 milioane de lei).

8.3. Concluzii

Persoanele disponibilizate sunt în mai mare măsură interesate de afacerile pe cont propriu și de migrație decât restul populației. Peste un sfert dintre ele declară că intenționează să înceapă o afacere, în timp ce peste zece la sută declară că intenționează să își schimbe domiciliul. **Aceste opțiuni sunt reflectate doar marginal în politicile de suport românești.** Plățile compensatorii sunt singurul program destinat, cel puțin implicit, să sprijine financiar antreprenoriatul și mobilitatea teritorială. Creditele pentru IMM-uri sunt mai degrabă o măsură pentru a sprijini angajarea șomerilor, deoarece ele nu sunt oferite noilor întreprinderi și sunt condiționate de angajarea unui anumit număr de șomeri.

Totuși, nu există nici un sistem de monitorizare a eficacității plăților compensatorii în stimularea inițiativei private și a mobilității teritoriale. Cursurile de inițiere în afaceri au fost oferite ca măsuri active în măsura în care ele au fost finanțate de instituții internaționale precum Uniunea Europeană sau Banca Mondială; ele nu sunt o prioritate a politicii de recalificare și perfecționare profesională.

În domeniul politicilor de sprijin pentru șomeri este nevoie de o **definire mai clară a priorităților și a grupurilor țintă, și de monitorizarea eficacității**. Criteriile de focalizare a diverselor proiecte trebuie să urmărească și maxi-

mizarea impactului real (a contribuției nete), evitând sprijinirea preferențială a celor care au cea mai mică nevoie de sprijin.

Un program de sprijin pentru micii întreprinzători trebuie, de exemplu, să țină cont de diferențele care există între categoria largă a disponibilizaților și cea a antreprenorilor – diferențe privind educația, atitudinile și valorile, precum și resursele. Proiectele de sprijinire a migrației ar trebui să încurajeze căutarea unui loc de muncă nu neapărat în agricultură, pentru a evita multiplicarea apei-lui la această resursă generatoare de subzistență.

În ceea ce privește măsurile de sprijinire a persoanelor disponibilizate, soluția la care s-a ajuns pare să ofere un echilibru stabil între exigențele impuse de natura publică a finanțării și cerințele particulare negociate de diferitele întreprinderi supuse restructurării. Cerințele speciale trebuie să fie finanțate din fonduri speciale – deși rămâne de discutat, desigur, în ce măsură aceste fonduri speciale nu sunt de fapt **fonduri publice deghizate**. Ca principiu totuși, această soluție reprezintă revenirea la principiul asigurărilor sociale – la un nivel local (de ramură economică, de întreprindere etc.) mai degrabă decât național.

Bibliografie

1. Larionescu M.; Rădulescu S.; Rughiniș C., *Cu ochii minerului*, Gnosis, 1999.
2. Oprescu Gh., *Piața muncii în România*, lucrare prezentată la conferința „România 2000”, The World Bank & CEROPE.
3. Pauna C.; Pauna B., *Output Decline and Labour Reallocation in Transitional Economies. Where Does Romania Stand?*, lucrare prezentată la conferința „România 2000”, The World Bank & CEROPE.
4. Petcu C., „Protecția socială a șomerilor”, în *Probleme economice*, nr. 45, 1998, INCE – Academia Română;
5. Wilson S.; Adams A., *Self-Employment for the Unemployed*, World-Bank Discussion Papers No. 263/1994.

9. ȘOMAJUL ÎN ROMÂNIA ÎNTRE POLITICI SOCIALE ȘI CONSECINȚE¹

Sorin Cace,
cercetător științific

„Șomajul în România între politici sociale și consecințe²” este un studiu comprehensiv care tratează problematica șomajului din trei perspective: structurală, a politicilor sociale inițiate în domeniu și psiho-socială. Accentul principal cade pe politicile active și rezultatele obținute prin implementarea lor.

Obiectivul general al studiului a fost identificarea politicilor active de combatere a șomajului și rezultatele obținute, pe de o parte, la nivelul întregii țări și pe de altă parte, focalizat pe județul Neamț.

Acestui obiectiv general i se subsumează patru întrebări specifice cărora studiul încearcă să le răspundă:

- politicile inițiate de guvern au contribuit la reducerea șomajului în general și în particular la tineri (persoanele sub 30 de ani)?
- Care au fost efectele inițierii de programe pentru combaterea și reducerea șomajului în județul Neamț?
- Cum răspunde societatea civilă și în principal sectorul neguvernamental la problematica șomajului în județul Neamț?
- Ce efecte produce șomajul la tineri în planul carierei și al vieții personale?

Metodele de cercetare folosite au fost: analiza secundară a datelor furnizate de diferite instituții la nivel național și local, interviuri cu persoane reprezentative în activitatea de combatere a șomajului, focus grupuri cu șomerii tineri, chestionare aplicate șomerilor tineri, interviuri cu coordonatori de programe ai unor ONG-uri care și-au focalizat activitatea în domeniul șomajului.

Cuvinte cheie: politici active, politici pasive, șomajul la tineri, comportament activ pe piața muncii, protecție socială, probleme locale, soluții locale, dezvoltare locală.

¹ În acest material este prezentată situația șomajului la nivel național.

² Acest studiu a beneficiat și de sprijinul financiar al Fundației pentru o Societate Deschisă, Programul Research Support Scheme, Praga.

9.1. Șomajul ca problemă socioeconomică

Societatea contemporană trebuie să facă față efectelor negative pe care le generează un șomaj ridicat, acesta nefiind numai un fenomen socioeconomic care arată dezechilibrul ce apare și persistă pe piața muncii ci, este un punct de criză care trebuie depășit. Aspectele sociale negative ale șomajului devin tot mai evidente și din această cauză soluțiile pentru diminuarea lui constituie un punct de referință atât pentru specialiștii din domeniu, cât și pentru guvernanți.

9.1.1. Scurtă incursiune asupra fenomenului de șomaj

Abordările asupra șomajului sunt diferite de la o țară la alta, concretizându-se în raport cu situațiile reale existente la un moment dat. Astfel, în Anglia anilor 1920-1930, nivelul șomajului, pentru situația de ocupare deplină a forței de muncă se ridica după unii autori la circa 3% din populația activă. Iar pentru alte țări europene (Franța, Germania) se apreciază că imediat după cel de-al doilea război mondial acest nivel era ilustrat de o rată a șomajului de 1-2%. Pentru SUA, nivelul respectiv a crescut la 5%, dar s-a diminuat la începutul anilor '80, coborând sub 4%.

În ultimii 20 de ani, în Europa Occidentală acest nivel a crescut foarte mult. Prin raportare la gama diversă de situații posibile, se estimează că, în prezent, ocuparea deplină a forței de muncă presupune un șomaj de 1,5-4%.

Fiecare stat are o modalitate specifică de intervenție în problema șomajului, dar dincolo de acestea există câteva modele prin care apariția, evoluția și consecințele șomajului sunt explicate. De asemenea sunt prevăzute și măsurile prin care se poate interveni pentru diminuarea sau păstrarea șomajului la niveluri acceptabile.

În țările care fac parte din Organizația de Cooperare și Dezvoltare Economică (OCDE), măsurile de diminuare a șomajului diferă unele de altele în funcție de tipul de asigurări sociale, testarea mijloacelor și beneficiile universale, folosirea măsurilor active în domeniul șomajului. În două lucrări de referință¹ sunt descrise și explicate modelele statelor bunăstării.

a) Modelul liberal: Statele Unite ale Americii

În cadrul acestui model statul nu intervine în crearea locurilor de muncă. Piața este cea care, prin mecanismul cererii și ofertei, reglează disfuncționalitățile apărute pe piața muncii. Se pune accent pe măsurile pasive în domeniul șomajului și în special pentru plata ajutorului de șomaj, iar măsurile active sunt fragmentare și nesemnificative. Chiar dacă intervenția statului are o importanță redusă, în ultimele decenii, în SUA au fost create numeroase locuri de muncă.

¹ *Politici sociale; România în context european*, Elena și Cătălin Zamfir și *Children and the Transition to the Market Economy*, Gosta Esping Anderson și John Micklewright.

Această evoluție este determinată de o mare flexibilitate a pieței muncii. S-au creat locuri de muncă mai prost plătite, dar mai avantajoase, dacă ne raportăm la ajutorul de șomaj.

b) Modelul social-democrat: Suedia

Măsurile active sunt cele mai dezvoltate din țările OCDE. Se vizează o ocupare aproape deplină a forței de muncă, Suedia fiind renumită pentru nivelul foarte scăzut al șomajului. Acest nivel este determinat de cheltuielile bugetare ridicate pentru recalificare, mobilitatea muncii, ocupare rapidă și crearea directă a locurilor de muncă. Statul este principalul *artizan* pe piața muncii, care încearcă să prevină disfuncționalitățile și să atenueze șocurile provocate de *căderile* în șomaj.

c) Modelul conservator: Germania

În Germania se combină măsurile active cu cele pasive în domeniul șomajului. Acest dualism rămâne în seama landurilor care, în funcție de situațiile apărute, pot accentua un tip sau altul de măsuri. Un rol foarte important îl are pregătirea vocațională, prin care se încearcă sincronizarea între cerințele pieței și forța de muncă calificată.

Prezentăm în continuare o parte din caracteristicile celor trei modele ale statelor bunăstării. Aceste caracteristici sunt în strânsă legătură cu șomajul.

Tabelul nr. 1

Principalele caracteristici ale statelor bunăstării cu implicații asupra șomajului

	Modelul liberal SUA	Modelul conser- vator Germania	Modelul social- democrat Suedia
Administrarea	mix între piață și stat, dar cu accent pe piață	corporativ	stat
Rolul pieței	major	limitat	minor
Rolul testării mijloacelor	major	limitat	minor
Asigurarea de servicii de către stat	limitată	limitată	majoră
Măsuri pentru ocuparea deplină	minore	limitate	majore

9.1.2. Puncte de vedere legate de șomaj și conceptul de șomer

Caracterul negativ al șomajului (când depășește anumite rate) rezultă din faptul că afectează o parte a populației active disponibile care nu poate să-și asigure locurile de muncă. Cu toate că existența șomajului este acceptată în unanimitate, definirea noțiunii de șomer naște o serie de controverse.

Un criteriu esențial în explicarea acestei situații ar putea fi dorința de a lucra sau de a nu lucra, astfel spus caracterul voluntar sau involuntar al situației de șomer. Acest aspect este important pentru toate situațiile existente în schemă (mai puțin pentru persoanele deja ocupate). Evoluțiile ar putea fi următoarele:

a) **Caracterul involuntar al șomajului.** Șomerii care doresc loc de muncă și îl găsesc pot trece de la șomaj la:

- stagii de recalificare;
- munci mărunte, timp parțial de lucru, slujbe provizorii;
- activități publice;
- ocupare totală.

După cum se observă, dorința de a lucra (cu eforturile de rigoare) poate conduce progresiv la ameliorarea situației.

b) **Caracterul voluntar al șomajului.** Șomerii care nu doresc să muncească vor prefera situația în care se află mulțumindu-se cu ajutorul sau cu alte forme de sprijin (în special asistență socială) după expirarea termenului de șomaj.

O definiție dată de Biroul Internațional al Muncii aduce o serie de clarificări. Conform acesteia, sunt considerați șomeri **toate persoanele care în cursul unei perioade de referință nu aveau loc de muncă, salariat sau nesalariat, se aflau în căutarea unui loc de muncă**; dacă sunt îndeplinite concomitent următoarele trei condiții: să fie o persoană neocupată, să nu aibă loc de muncă, să caute loc de muncă, să fie apt (disponibil) de a munci imediat, persoana se poate considera șomer.

În general, asemenea criterii se regăsesc în legislațiile fiecărui stat în parte, ele fiind diferite de la o țară la alta, după cum rezultă și din tabelul următor care dă posibilitatea realizării unor comparații.

Se poate spune că definiția oferită de BIM oferă un cadru orientativ pentru țările lumii. În funcție de condițiile reale existente în fiecare țară se stabilesc criteriile prin care o persoană este sau nu este declarată șomer.

Tabelul nr. 2

**Tabel comparativ al regimului de securitate socială
în unele state membre ale Uniunii Europene**

Țara	Sfera de cuprindere	Principalele condiții
Belgia	Toți lucrătorii asigurați la securitatea socială. Tinerii care la terminarea studiilor nu au loc de muncă.	Să fie fără muncă și fără remunerație. Să fie apt de muncă și înscris ca solicitant de loc de muncă un oficiu de forță de muncă.
Danemarca	Lucrătorii salariați și independenți între 16 și 65 ani, membri ai unei case de șomaj.	Să fie apt de muncă Șomer involuntar. Înscris la un oficiu de plasare.
Franța	Toți lucrătorii salariați.	Să fie în căutarea unui loc de muncă și fizic apt să-l exercite.
Italia	Toți lucrătorii salariați – alocație de șomaj Lucrători din anumite categorii sau localități care nu satisfac cerința .	Să fie înscris și la dispoziția unui oficiu de plasare.
Olanda	Toți lucrătorii salariați până la vârsta de 65 de ani.	Să fie la dispoziția oficiului de plasare. Să fie apt de muncă și disponibil de a munci.
Marea Britanie	Toți salariații.	Să fie apt de muncă. Să fie dispus să muncească pentru un patron. Să fie înscris la oficiul de plasare. Să nu fie în șomaj ca urmare a plecării voluntare.

În România, *Legea șomajului* (Legea nr. 1/1991, modificată de patru ori până în 1996) definește statutul legal de **șomer și condițiile** pe care trebuie să le îndeplinească o persoană în vederea obținerii ajutorului de șomaj sau a alocației de sprijin.

Conform acestei legi, sunt considerați șomeri, în România, următoarele persoane:

a) persoanele al căror contract de muncă a fost desfăcut din inițiativa unității sau căroră, după caz, le-a încetat calitatea de membru în cooperația meșteșugărească din motive neimputabile lor;

b) persoanele al căror contract de muncă a fost desfăcut din inițiativa unității, dacă s-a stabilit prin dispoziția sau hotărârea organului competent nelegalitatea măsurii luate de unitate ori lipsa vinovăției persoanei în cauză, iar reintegrarea în muncă nu mai este obiectiv posibilă la unitatea în care a fost încadrată anterior sau la unitatea care a preluat patrimoniul acesteia;

c) persoanele al căror contract de muncă a fost desfăcut din inițiativa lor, pentru motive care, potrivit legii, la reîncadrare nu întrerup vechimea în muncă;

d) persoanele care au fost încadrate cu contract de muncă pe durată determinată;

e) persoanele cărora le-a încetat contractul de muncă sau calitatea de membru în cooperativa meșteșugărească, în cazurile prevăzute de lit. a) și d), beneficiază de ajutor de șomaj, dacă au o vechime în muncă de cel puțin 6 luni în ultimele 12 luni premergătoare datei de înregistrare a cererii pentru plata ajutorului de șomaj;

f) absolvenții de învățământ care, în termen de un an de la absolvire, s-au angajat și nu au beneficiat integral de ajutor de integrare profesională vor primi ajutor de șomaj indiferent de vechimea în muncă;

g) persoanele fizice autorizate să presteze o activitate individuală și membrii asociațiilor familiale care își desfășoară activitatea în temeiul Decretului-lege nr. 54/1990, dacă au contribuit la constituirea fondului pentru plata ajutorului de șomaj pe o perioadă de 12 luni în ultimii 2 ani anteriori înregistrării cererii, în situația în care și-au încheiat activitatea, renunțând la autorizația de funcționare;

h) absolvenții instituțiilor de învățământ în vârstă de minimum 18 ani, care nu au surse de venit proprii la nivelul a cel puțin jumătate din salariul de bază minim brut pe țară și care, într-o perioadă de 60 de zile de la absolvire, nu au reușit să se încadreze în muncă potrivit pregătirii profesionale;

i) absolvenții instituțiilor de învățământ în vârstă de cel puțin 18 ani, în cazuri justificate de lipsa susținătorilor legali sau imposibilitatea dovedită a acestora de a presta obligația legală de întreținere datorată minorilor;

j) tinerii care înainte de efectuarea stagiului militar nu au fost încadrați cu contract de muncă și care, într-o perioadă de 30 de zile de la data lăsării lor la vatră, nu s-au putut angaja;

k) absolvenții școlilor speciale pentru handicapați, care nu au loc de muncă.

Pentru a putea beneficia de ajutorul de șomaj sau de ajutorul de integrare profesională, persoanele îndreptățite trebuie să îndeplinească următoarele **condiții**:

a) să fie înscrise la oficiile forței de muncă și protecție socială județeană sau din cadrul Direcției generale de muncă și protecție socială a municipiului București, unde își au domiciliul sau, după caz, unde își au reședința, dacă au avut ultimul loc de muncă în acea localitate;

b) starea sănătății, dovedită cu certificat medical, să le permită să fie încadrate în muncă.

9.2. Șomajul în România

În țara noastră, **fenomenul șomajului** a apărut în anul 1991, a sporit an de an până în anul 1994, când s-a înregistrat cel mai ridicat număr de șomeri (1223,9 mii de persoane), după care numărul acestora a început să scadă, ajungând la finele anului 1996 la 657,6 mii de persoane.

Tabelul nr. 3

**Numărul și dinamica șomerilor înregistrați
la Oficiul Forțelor de Muncă, în anii 1991-1996**

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Numărul șomerilor înregistrați – mii persoane	337,4	929,0	1116,7	1223,9	998,4	657,6
Dinamica – în % -	100,0	275,3	345,2	362,7	295,9	194,9

Sursa: Ministerul Muncii și Protecției Sociale.

Comparativ cu anul 1991, anul când se înregistrează în țara noastră în mod oficial apariția fenomenului de șomaj, numărul șomerilor a sporit de 2,8 ori în anul 1992, de 3,5 ori în 1993, de 3,6 ori în 1994, de 3,0 ori în 1995 și de 1,9 ori în 1996.

Rata șomajului, calculată ca raport între numărul șomerilor înregistrați și populația activă (populația ocupată plus numărul de șomeri), a cunoscut următoarea evoluție:

Tabelul nr. 4

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Numărul șomerilor înregistrați – mii persoane	337,4	929,0	1116,7	1223,9	998,4	657,6
Populația activă (populația ocupată + număr de șomeri) – mii persoane	11123,4	11387,0	11226,7	111235,9	10491,4	10438,0
Rata șomajului – în procente	3,0	8,2	10,4	10,9	9,5	6,3

Sursa: Comisia Națională pentru Statistică.

Tabelul nr. 5

**Nivelul și structura numărului de șomeri (pe sexe)
a avut următoarea evoluție:**

- mii persoane -

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total șomeri	337,4	929,0	1164,7	1223,9	998,4	657,6
Bărbați	128,9	365,9	479,2	530,6	446,9	302,2
Femei	208,5	563,8	685,5	693,3	55,5	355,4
Structura – în procente -						
Total șomeri	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Bărbați	38,2	39,4	41,1	43,4	44,8	46,0
Femei	61,8	60,6	58,9	56,6	55,2	54,0

Sursa: Ministerul Muncii și Protecției Sociale. Calcule efectuate de ICCV (Corneliu Prisăcaru).

În anul 1991, proporția femeilor-șomer era de 61,8% din numărul total al șomerilor, iar a bărbaților de 38,2%. În anii ce au urmat proporția femeilor-șomer a

cunoscut o scădere continuă, ajungând, în anul 1996, la 54,0% din numărul total al șomerilor, concomitent cu sporirea ponderii șomerilor-bărbați.

Totuși mai mult de jumătate din numărul total al șomerilor îl reprezintă șomerii-femei, cu implicații deosebite asupra nivelului de trai al familiilor.

Caracteristic șomajului din țara noastră este faptul că ponderea cea mai mare în numărul **șomerilor pe grupe de vârste** o dețin tinerii sub 25 de ani.

Tabelul nr. 6

Structura șomerilor¹ pe grupe de vârste

- în procente -

	15.XII.1992	31.XII.1993	31.XII.1994	31.XII.1995	31.XII.1996
Total șomeri	100	100	100	100	100
sub 25 ani	41,0	40,3	44,0	44,1	50,9
25-29 ani	14,5	15,4	15,5	14,3	12,2
30-39 ani	23,1	22,3	19,9	18,3	15,2
40-49 ani	14,0	14,2	13,4	15,3	14,3
50-55 ani	4,8	5,6	5,1	5,7	5,2
peste 55 ani	2,6	2,2	2,1	2,3	2,2

¹⁾ Exclusiv cei înregistrați la Oficiul Forței de Muncă, dar care nu beneficiază de drepturi bănești.

Sursa: Ministerul Muncii și Protecției Sociale. Calcule efectuate de ICCV (Corneliu Prisăcaru).

Ponderea șomerilor sub 25 de ani în numărul total al șomerilor variază de la 40,3% la 31 decembrie 1993 la 50,9% la 31 decembrie 1996. Deci mai mult de jumătate din numărul total al șomerilor în anul 1996 erau tineri sub 25 de ani. Dacă la aceste grupe de vârste se adaugă și grupa de 25-29 de ani, înseamnă că tinerii sub 30 de ani dețin o pondere de peste 63% din numărul total al șomerilor. Gruparea **șomerilor-femei pe vârste** scoate în evidență o sporire a ponderii șomerilor-femei în vârstă de sub 25 de ani, respectiv a celor de până la 30 de ani.

Ponderea șomerilor-femei sub 25 de ani în numărul total al șomerilor-femei variază de la 42,2% la 15 decembrie 1992 la 51,9% la 31 decembrie 1996.

Tabelul nr. 7

Structura șomerilor-femei pe grupe de vârste

- în procente -

	15.XII.1992	31.XII.1993	31.XII.1994	31.XII.1995	31.XII.1996
Total șomeri femei	100	100	100	100	100
sub 25 ani	42,2	42,6	45,7	47,3	51,9
25-29 ani	16,2	17,3	17,3	15,9	13,8
30-39 ani	24,1	23,3	21,1	19,2	16,6
40-49 ani	12,7	12,3	11,8	13,2	13,5
50-55 ani	3,5	3,9	3,6	3,8	3,7
peste 55 ani	1,3	0,6	0,5	0,6	0,5

Sursa: Ministerul Muncii și Protecției Sociale. Calcule efectuate de ICCV (Corneliu Prisăcaru).

Dacă la această grupă de vârstă (sub 25 de ani) se adaugă grupa 25-29 de ani, atunci, în anul 1996, peste 65% (65,7%) din numărul total al femeilor-șomer erau în vârstă de sub 30 de ani.

O problemă deosebită în analiza situației șomerilor o constituie **durata șomajului**.

Repartizarea persoanelor care au beneficiat de ajutor de șomaj sau alocație de sprijin, **după durata șomajului**, pe sexe, la 31 decembrie 1996, se prezintă astfel:

Tabelul nr. 8

	Total	1 zi – 3 luni	3-6 luni	6-9 luni	9-12 luni	12-15 luni	15-18 luni	18-21 luni	21-24 luni	24-37 luni
Total	100	24,1	10,3	9,4	4,9	13,4	6,5	7,8	9,6	14,0
Bărbați	100	24,4	11,5	10,1	3,9	13,2	6,3	7,3	8,7	14,6
Femei	100	23,8	9,2	8,8	5,6	13,7	6,8	8,2	10,4	13,5

Sursa: Ministerul Muncii și Protecției Sociale. Calcule efectuate de ICCV (Corneliu Prisăcaru).

Din numărul total al șomerilor la 31 decembrie 1996, aproape 44% primeau ajutor de șomaj (46,0% bărbați și 42,8% femei), iar 56,2% primeau alocație de sprijin (54,0% bărbați și 58,2% femei). În general, ponderea bărbaților care primesc ajutor de șomaj este mai mare decât a femeilor, iar ponderea femeilor care primesc alocația de sprijin este mai mare decât a bărbaților.

Gruparea șomerilor, la 31 decembrie 1996, **pe durate individuale de șomaj, pe sexe**, scoate în evidență următoarea situație:

Tabelul nr. 9

	Total	1 zi – 3 luni	3-6 luni	6-9 luni	9-12 luni	12-15 luni	15-18 luni	18-21 luni	21-24 luni	24-37 luni
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Bărbați	56,4	47,0	52,0	49,8	37,2	45,4	44,8	46,6	42,8	48,5
Femei	53,6	53,0	48,0	50,2	62,8	54,6	55,2	56,4	58,0	51,5

Sursa: Ministerul Muncii și Protecției Sociale. Calcule efectuate de ICCV (Corneliu Prisăcaru).

Pe întreaga durată a șomajului, cu excepția duratei cuprinse între 3 și 6 luni, ponderea femeilor șomere este mai mare decât a bărbaților.

Ponderea bărbaților-șomeri reprezintă 46,4% din totalul șomerilor înregistrați, iar a femeilor șomere 53,6%.

Tabelul nr. 10
Nivelul și structura cheltuielilor efectuate din fondul de șomaj

- milioane lei -

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total	6797	44912	177879	482134	717406	754504
Ajutorul de șomaj	4203	31788	110400	292805	205037	183643
Ajutorul pentru integrarea profesională	-	-	-	4998	59405	58315
Alocația de sprijin	-	3607	47426	106826	229247	200166
Subvenții pentru integrarea în muncă a absolvenților instituțiilor de învățământ	58	305	923	5404	4520	4857
Cheltuieli pentru cursuri de calificare, recalificare și perfecționarea pregătirii profesionale a șomerilor	132	352	1108	1269	1602	2956
Credite avantajoase întreprinderilor mici și mijlocii care încadrează șomeri	-	-	-	-	100114	70803
Compensații bănești pentru încălzirea locuințelor șomerilor	-	-	-	-	20776	15558
Compensații bănești pentru șomaj tehnic	2207	7537	11746	33969	75027	178901
Alte cheltuieli	127	876	4632	11797	19535	42630
Subvenții pentru ocuparea forței de muncă	70	447	1644	4290	7361	12233
Structura – în procente -						
TOTAL	100	100	100	100	100	100
Ajutorul de șomaj	61,8	70,8	62,1	60,7	28,6	24,3
Ajutorul pentru integrare profesională	-	-	-	1,0	8,3	7,7
Alocația de sprijin	-	8,0	26,7	22,2	32,0	26,6
Subvenții pentru integrarea în muncă a absolvenților instituțiilor de învățământ	0,9	0,7	0,5	1,1	0,6	0,6
Cheltuieli pentru cursuri de calificare, recalificare și perfecționarea pregătirii profesionale a șomerilor	1,9	0,8	0,6	0,3	0,2	0,4
Credite avantajoase întreprinderilor mici și mijlocii care încadrează șomeri	-	-	-	-	13,9	9,4
Compensații bănești pentru încălzirea locuințelor	-	-	-	4,3	2,2	-
Subvenții pentru ocuparea forței de muncă	1,0	1,0	0,9	0,9	1,0	1,6
Compensații bănești pentru șomajul tehnic	32,5	16,8	6,6	7,0	10,5	23,7
Alte cheltuieli	1,9	1,9	2,6	2,5	2,7	5,7

Sursa: Ministerul Muncii și Protecției Sociale. Calcule efectuate de ICCV (Corneliu Prisăcaru).

În anul 1991, anul în care a apărut fenomenul de șomaj, ponderea cea mai importantă (61,8%) în totalul cheltuielilor efectuate din fondul de șomaj o reprezintă cheltuielile pentru plata ajutorului de șomaj, urmate cu 32,5%, de cheltuielile pentru compensații bănești pentru șomajul tehnic al personalului civil care lucrează în industrie destinate apărării naționale și a ordinii publice.

În anii care au urmat s-au produs modificări importante atât în ce privește numărul șomerilor, cât și al celor cărora le-a expirat perioada de acordare a ajutorului de șomaj (aparitia alocației de sprijin). În aceste condiții, în anul 1996, plățile pentru ajutorul de șomaj reprezentau 24,3% din totalul cheltuielilor efectuate din fondul de șomaj, alocația de sprijin 26,6%, compensațiile bănești pentru șomajul tehnic al personalului civil care lucrează în industria destinată apărării naționale și ordinii publice 23,7%, credite acordate întreprinderilor mici și mijlocii 9,4%, ajutorul pentru integrarea profesională 7,7% etc.

În perioada 1991-1996, din fondul de șomaj s-au cheltuit 2183,6 miliarde lei.

9.2.1. Eficiența politicii de măsuri privind combaterea și limitarea șomajului

Apariția și dezvoltarea fenomenului de șomaj, ca efect al aplicării reformei economice în perioada complexă de tranziție de la economia excesiv centralizată la economia de piață, a impus adoptarea de către guvern a unor politici de diminuare a fenomenului de șomaj și limitarea acestuia.

După anul 1990, anul care a marcat începutul tranziției la economia de piață, Guvernul României a fost obligat să adopte măsuri politice de bază pentru asigurarea protecției sociale a șomerilor, integrarea profesională a absolvenților diverselor instituții de învățământ preuniversitar (postliceal, liceal, profesional, complementar sau de ucenici) și învățământ superior, încadrarea în producție a handicapaților etc.

Adoptarea măsurilor politice de combatere și limitare a șomajului se referă la:

a. **politici pasive** care reprezintă, în principal, plata în numerar a unor indemnizații/ indexații lunare (ajutorul de șomaj și alocația de sprijin) care sunt limitate în timp (ajutorul de șomaj se plătește pe o perioadă de 9 luni, iar alocația de sprijin pe o perioadă de 18 luni de la termenul de expirare a ajutorului de șomaj, diferite ca valoare (ajutorul de șomaj se stabilește în funcție de vechimea în muncă și de nivelul salariului net din ultimele 3 luni, iar alocația de sprijin reprezintă 60% din salariul de bază minim net pe economie).

b. **politici active** care sunt orientate către sprijinirea șomerilor pentru a se reîntoarce la locul de muncă avut și, respectiv, încadrarea în producție a absolvenților diverselor forme de învățământ.

Politicile active în combaterea și limitarea șomajului reprezintă, în general, inițiativă și acțiuni individuale, de grup sau comunitare, sprijinite de regulă de autoritatea publică la nivel local sau național. În cadrul acestor măsuri menționăm:

- ajutor pentru integrare profesională;
- subvenții pentru integrarea în muncă a absolvenților instituțiilor de învățământ;
- cheltuieli pentru cursuri de calificare, recalificare și perfecționare/pregătire profesională a șomerilor;
- credite avantajoase acordate din fondul de șomaj întreprinderilor mici și mijlocii care încadrează șomeri;
- compensații bănești pentru încălzirea locuințelor șomerilor;
- compensații bănești pentru șomajul tehnic al personalului civil care lucrează în industria destinată apărării naționale și ordinii publice;
- subvenții pentru ocuparea forței de muncă;
- alte cheltuieli ocazionate de organizarea și desfășurarea activității în rândul șomerilor.

Tabelul nr. 11

Nivelul și structura cheltuielilor din fondul de șomaj – milioane lei -

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total	6.797	44.912	177.879	482.134	717.406	754.504
- pentru politici pasive	4.203	35.395	157.826	399.631	434.284	383.809
- pentru politici	2.594	9.517	20.053	82.503	283.122	370.695
Structura – în procente -						
Total	100	100	100	100	100	100
- pentru politici pasive	61,8	78,8	88,7	82,9	60,5	50,9
- pentru politici active	38,2	21,2	11,3	17,1	39,5	49,1

Sursa: Calcul efectuat de ICCV (Corneliu Prisăcaru).

Din totalul cheltuielilor din fondul de șomaj, ponderea cea mai importantă o reprezintă cheltuielile făcute pentru susținerea politicii pasive în domeniul ocrotirii sociale a șomerilor. Ponderea acestor cheltuieli a prezentat valori cuprinse între 88,7% din totalul cheltuielilor în anul 1993 și 50,9% în anul 1996.

Tabelul nr. 12

**Nivelul și structura cheltuielilor din fondul de șomaj
pentru politici pasive**

Structura – în procente -						
Total	100	100	100	100	100	100
- Ajutor de șomaj	100	89,8	69,9	73,3	47,2	47,8
- Alocație de sprijin	-	10,2	30,1	26,7	54,8	52,2

Sursa: Calcule efectuate de ICCV (Corneliu Prisăcaru).

Cheltuielile pentru plata ajutorului de șomaj în totalul cheltuielilor pentru politici pasive iau valori cuprinse între 100% în anul 1991 și 47,8% în anul 1996. Concomitent cu aceste creșteri, ponderea cheltuielilor pentru plata alocației de sprijin crește de la 10,2% în 1992 la 52,2% în 1996, deoarece scade numărul șomerilor care primesc ajutor de șomaj datorită expirării perioadei de acordare a acestuia, și crește numărul șomerilor care beneficiază de alocație de sprijin pe durate legate de acordarea acesteia. După expirarea termenului de acordare a alocației de sprijin șomerul poate rămâne în evidența Direcției Teritoriale de Muncă și Protecție Socială, dar nu mai primește nici un fel de ajutor din fondul de șomaj, putând să se înscrie, dacă îndeplinește condițiile legale, la ajutorul social introdus în luna iunie 1995 potrivit Legii nr. 67/1995 privind ajutorul social.

Tabelul nr. 13

**Nivelul și structura cheltuielilor din fondul de șomaj
pentru politici active**

– milioane lei -

Structura – în procente -						
Total	100	100	100	100	100	100
- Ajutorul pentru integrare profesională	-	-	-	6,1	21,0	15,7
- Subvenții pentru integrarea în muncă a absolvenților instituțiilor de învățământ	2,2	3,2	4,6	6,6	1,6	1,3
- Cheltuieli pentru cursuri de calificare, recalificare și perfecționare a pregătirii profesionale a șomerilor	5,1	3,7	5,5	1,5	0,6	0,8
- Credite avantajoase acordate întreprinderilor mici și mijlocii	-	-	-	-	35,4	19,1
- Compensații bănești pentru încălzirea locuințelor	-	-	-	25,2	5,4	-
- Compensații bănești pentru șomajul tehnic	85,1	79,2	58,6	41,2	26,5	48,3
- Subvenții pentru salarizare	2,7	4,7	8,2	5,2	2,6	3,3
- Alte cheltuieli	4,9	9,2	23,1	14,2	6,9	11,5

Sursa: Calcule efectuate de ICCV (Corneliu Prisăcaru).

Tabelul nr. 14

Cheltuielile pentru cursuri de calificare/recalificare și perfecționare a pregătirii profesionale a șomerilor, în perioada 1991-1996, a cunoscut următoarea evoluție:

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Cheltuieli pentru cursuri de calificare, recalificare și perfecționarea pregătirii profesionale a șomerilor – mii lei	132	352	1108	1269	1602	2956
Dinamica – în %	100	266,7	839,4	961,4	12,8 ori	22,4 ori

Sursa: Ministerul Muncii și Protecției Sociale.

Eficiența cursurilor de calificare, recalificare și perfecționare a pregătirii profesionale a șomerilor organizate de direcțiile teritoriale de muncă și protecție socială este o problemă foarte discutată, atât datorită costurilor, în general ridicate, cât și a numărului relativ mic de șomeri absolvenți ai unor asemenea cursuri care au fost încadrați sau reîncadrați în muncă.

Tabelul nr. 15

Numărul șomerilor înregistrați și al celor înscriși la cursuri de calificare, recalificare și perfecționare a pregătirii profesionale, în anii 1991-1996

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Numărul șomerilor înregistrați – mii persoane -	337	929	1165	1224	998	658
Numărul șomerilor înscriși la cursuri – mii persoane -	13	46	65	46	119	133
Gradul de participare – în %-	3,8	4,9	5,6	3,7	12,0	20,2

Sursa: Ministerul Muncii și Protecției Sociale. Calcule efectuate de ICCV (Corneliu Prisăcaru).

Gradul de participare a șomerilor la cursurile de calificare, recalificare și perfecționare a pregătirii profesionale a acestora față de numărul total al șomerilor înregistrați ia valori cuprinse între 3,7% în anul 1994 (când s-a înregistrat cel mai ridicat număr de șomeri) și 20,2% în anul 1996.

Tabelul nr. 16

Șomeri cuprinși în cursuri de calificare, recalificare și perfecționare a pregătirii profesionale în anii 1991-1996

- mii persoane -

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Persoane cuprinse în pregătire	13	46	65	46	119	133
a) Au încheiat pregătirea la cursuri organizate	4	32	49	31	109	122
- la cererea agenților economici	1	3	2	7	13	16
- în întâmpinarea pieței muncii	2	28	45	7	73	77
- pentru activități de liberă inițiativă	1	1	2	17	24	29
b) La cursuri în derulare	9	11	11	12	5	6
c) Au întrerupt cursurile	...	3	5	3	5	5

Sursa: Ministerul Muncii și Protecției Sociale.

Se remarcă faptul că, în ultimii doi ani, a sporit numărul șomerilor înscriși la cursurile de calificare, recalificare și perfecționare a pregătirii profesionale organizate în întâmpinarea pieței muncii, corespunzător cererilor actuale ale economiei.

Dintre șomerii care au absolvit un curs de calificare numai un procent de sub 50% s-au încadrat în meseria pentru care au fost calificați.

9.3. Concluzii

- Procesul de tranziție de la economia centralizată la economia bazată pe legile pieței a determinat modificări profunde în toate planurile: politic, economic și social. România se confruntă cu probleme de restructurare economică dintre cele mai dificile. În acest context, creșterea șomajului este o consecință firească a procesului de tranziție.
- Șomajul a cunoscut o evoluție ascendentă în perioada 1991-1996.
- Tinerii reprezintă categoria de vârstă cu ponderea cea mai ridicată în totalul șomerilor.
- Politicile active de prevenire și combatere a șomajului dezvoltate în ultimii ani au dat rezultate parțiale, ele contribuind doar în mică măsură la temporizarea creșterii nivelului șomajului.
- Dezvoltarea unor sisteme coerente de măsuri active atât la nivel național, cât și la nivel local pare să fie soluția menținerii șomajului la niveluri acceptabile.
- O caracteristică importantă este descentralizarea activităților contra șomajului, măsură care poate conduce la o mai bună gestionare și focalizare a fondurilor existente.

Bibliografie

1. Barr N., *Piețele forței de muncă și politica socială în Europa Centrală și de Est*, Londra, Banca Mondială și Școala de Științe Economice și Politice, 1994.
2. Boeri T., *Labor Market Flows and the Persistence of Unemployment in Central and Eastern Europe*, Paris, OCDE, 1994.
3. Commander S., *Unemployment, Restructuring and the Labor Market in Eastern Europe and Russia*, Economic Development Institute of the World Bank, 1995.
4. Cornia Giovanni Andrea, *Children and the Transition to the Market Economy*, Avebury Academic Publishing Group, 1991.
5. Dogan M., Pelassy D., *Cum să comparăm națiunile*, București, Editura Alternative, 1993.
6. Dogan M., *Economia mixtă. Jumătate capitalistă, jumătate socialistă*, București, Editura Alternative, 1992.
7. Friedman M., *Capitalism și libertate*, București, Editura Enciclopedică, 1995.
8. Heidenheimer A.; Hecllo H.; Adams C.T., *Comparative Public Policy*, New York, St. Martin's Press, 1990.

9. Mărginean, I., *Politica socială și economia de piață în România*, CIDE, 1994.
10. Zamfir, C. (coord.), *Dimensiuni ale sărăciei*, București, Editura Expert, 1995.
11. Zamfir, C., *Aliniamente ale politicilor de protecție socială pentru România anilor 1990*, INCE–CIDE.
12. Zamfir, C.; Pop M.A.; Zamfir, E., *România '89–'93. Dinamica bunăstării și protecția socială*, București, 1994.
13. Zamfir, C., *Politici sociale în România*, București, Editura Expert, 1999.
14. Zamfir, E.; Zamfir, C., *Politici sociale. România în contextul european*, București, Editura Alternative, 1995.
15. *** *Probleme ale măsurării șomajului*, INCE–CIDE, 1991.
16. *** *Studii și cercetări economice*, nr.9–10, INCE–CIDE, 1994.
17. *** *Revista de cercetări sociale*, nr.1/1995.
18. *** *Romania: Human Resources and Transition to a Market Economy*, The World Bank, Washington DC.
19. *** *Employment Observatory. Central and Eastern Europe*, nr.7, May 1995.
20. *** *Central and Eastern Europe in Transition: Public Policy and Social Conditions, Regional Monitoring Report*, nr. 1, UNICEF, International Child Development Centre, Florence, Italy, 1993.
21. *** *Central and Eastern Europe in Transition: Poverty, Children and Policy: Responses for a Brighter Future, Regional Monitoring Report*, nr.3, UNICEF, International Child Development Centre, Florence, Italy, 1995.
22. *** Ancheta AMIGO privind forța de muncă în gospodării, martie–aprilie 1995.
23. *** Anuarele statistice ale României: 1991, 1992, 1993, 1994, 1995, Comisia Națională pentru Statistică.
24. *** *Legea nr.1/1991* privind protecția socială a șomerilor și reintegrarea lor profesională.
25. *** *Parteneriatele: cheia pentru crearea de locuri de muncă. Experiențe din țările OCDE*, FIMAN, 1994.

10. NEVOIA DE LOCUINȚE ÎN ROMÂNIA

Bogdan Voicu,
cercetător științific
Ruxandra Noica,
asistent cercetător științific

Problema locuirii în România post-comunistă este una de o importanță aparte. Istoria măsurilor ce influențează direct calitatea locuirii îi determină sensibilitatea. Să notăm aici câteva puncte cruciale ale acestei istorii: confiscările de terenuri și case realizate de statul comunist în primii ani ai existenței sale; industrializarea și urbanizarea intensă din ani '50-'70; sistematizarea rurală și urbană ce a urmat; vinderea la prețuri modice a locuințelor deținute de către stat către chiriașii acestora în prima parte a anilor '90; lipsa investițiilor sistematice în întreținerea și modernizarea stocului de locuințe existent (anii '80-'90); ritmul scăzut al construcției de noi locuințe (anii '90); retrocedarea caselor naționalizate.

Toate acestea au contribuit la instituționalizarea posesiei de locuințe drept criteriu de acceptare socială perceput printre cele mai importante. Astfel, în condițiile în care, în 1998, 95% din gospodării aveau în proprietate cel puțin o locuință¹, 90% din studenții din Centrul Universitar București considerau în 1995 drept o necesitate posesia unei locuințe².

Din aceste considerente, nevoia de locuințe și percepția unei crize în acest domeniu au devenit în ultimii ani una dintre temele preferate ale debaterii publice.

În elaborarea proiectelor de politici de locuire se pierde însă adesea din vedere structura nevoii de locuințe. Analize sistematice asupra profilului celui ce își dorește o locuință nouă, asupra tipului de locuințe cerute de populație lipsesc din literatura românească de specialitate³. Este evidentă în acest caz dificultatea elaborării de politici sociale ale locuirii coerente care

¹ Conform Comisiei Naționale de Statistică, *Condițiile de locuit și înzestrarea cu bunuri de folosință îndelungată, în anul 1998*.

² *Deprivare relativă și nivel de trai*, studiu realizat asupra studenților din Centrul Universitar București de către Bogdan Voicu în decembrie 1995. Date nepublicate.

³ Centrată în special pe estimări brute ale nevoii de locuințe, pe evaluări ale satisfacției cu locuința și pe comparații ale indicatorilor de locuire din România cu cei calculați pentru alte țări europene: vezi în acest sens Emilian Popescu (1996), Marian Preda și alții (1996), Adrian Dan (1997, 1998, 1999), Ruxandra Noica (1998).

să atragă suportul populației (este dificil să oferi, de exemplu, un program de încurajare a construcției de locuințe de două camere cu o suprafață în jurul a 45 m², în condițiile în care structura cererii recomandă ca prioritate un număr de camere și/sau o suprafață diferită).

Ceea ce ne propunem în studiul de față este să descriem nevoia de locuințe. *Distingem între o nevoie acută și una potențială și încercăm să caracterizăm indivizii/gospodăriile aflați în căutarea unei locuințe sau care declară că ar avea nevoie de o casă nouă. Realizăm totodată estimări ale mărimii acestei nevoi și ale structurii acesteia.*

Organizarea materialului este subsumată acestui efort. Descrierea, analiza și explicarea nevoii de locuințe este precedată de specificarea cadrului de analiză: Întâi trecem în revistă principalii indicatori ai locuirii în România. Ne referim apoi sumar la perceperea problematicei locuirii în ultimii ani. În fine, definim conceptele de nevoie latentă și nevoie manifestă cu care lucrăm și le precizăm modul de operaționalizare.

În acest cadru prezentăm analiza propriu-zisă. Aceasta se centrează pe caracterizarea tipurilor de indivizi elaborate teoretic în funcție de nevoia declarată și măsura în care sunt implicați în căutarea unei locuințe. Propunem totodată și un model explicativ al intensității percepute a nevoii individuale de locuințe. Mai mult, încercăm să surprindem și principalele strategii de satisfacere a nevoii în cauză.

Ultima secțiune o dedicăm implicațiilor analizei noastre asupra politicii de locuire din România, concentrându-ne asupra sustenabilității câtorva tipuri de măsuri.

Datele pe care le utilizăm în articol provin în special dintr-o cercetare asupra nevoii de locuințe realizată de ICCV la cererea MLPAT, în martie 1999. Cercetarea s-a finalizat cu o anchetă pe bază de interviu, realizată prin aplicarea a 1161 de chestionare (mărimea proiectată a eșantionului a fost de 1200 de persoane). Interviuurile au fost realizate „face-to-face”, iar metoda de eșantionare a fost una stratificată tristadială (arie culturală, localitate, individ) cu selecție aleatoare în ultimul strat. Eșantionul este reprezentativ la nivel național, fără a necesita ponderări.

Alături de baza de date produsă cu această ocazie, mai utilizăm în analiză rapoarte ale CNS, precum și alte date de sondaj produse în timp de varii agenții de colectare a datelor, precizând aceste surse la fiecare utilizare.

10.1. Cadrul general

10.1.1. Indicatori ai locuirii în România

Caracteristica esențială a locuirii în România este situația proprietății asupra imobilelor. Doar 3-4% dintre gospodăriile locuiesc cu chirie. Acestea li se

adaugă alte maximum 3-4% de gospodării care locuiesc în locuințe ale unor rude sau prieteni, fără a plăti chirie. În rest, majoritatea covârșitoare a populației posedă cel puțin o locuință.

Tabelul nr. 1

**Distribuția gospodăriilor după
proprietatea asupra locuințelor**

Tipul de proprietate	1998 – CNS*			Martie 1999 – ICCV**		
	total	urban	rural	total	urban	rural
Proprietate personală	94,7%	92,8%	96,5%	92,2%	91,7%	92,8%
Proprietatea unui prieten, rude (dar nu plătește chirie)	-	-	-	3,9%	3,2%	4,8%
Închiriate de la stat	2,6%	4,0%	1,3%	2,3%	3,3%	1,0%
Închiriate de la particulari	0,9%	1,5%	0,4%	1,4%	1,6%	1,1%
Cu titlu gratuit	1,8%	1,7%	1,8%	-	-	-
Locuință de serviciu	-	-	-	0,3%	0,2%	0,4%

*) *Condițiile de locuit...*, pag. 8.

**) *MLPAT '99*.

Selecția subiecților s-a efectuat aleator, utilizând listele electorale. Totuși, operatorii de interviu au fost instruiți ca, în cazul în care la adresa selecționată nu locuia persoana menționată în listă, ci un chiriaș (legal sau ilegal) al acesteia, interviul să se desfășoare cu membrul gospodăriei chiriașe cel mai apropiat din punct de vedere al caracteristicilor de sex și vârstă de persoana selecționată de pe listele electorale¹.

În primii ani ai deceniului al nouălea, majoritatea țărilor excomuniste au promovat legi prin care permiteau populației să cumpere locuințele pe care fiecare gospodărie le ocupa în calitate de chiriaș al statului. România s-a înscris și ea pe această direcție, în cadrul politicii sociale de tip reparatoriu². Prețul foarte mic, posibilitatea de a cumpăra în rate, dar mai ales standardele culturale ce impuneau posesia de locuință drept criteriu de acceptare socială au făcut ca românii să profite imediat de oportunitatea ivită și să achiziționeze în câțiva ani aproape tot fondul locativ disponibil.

Standardul de locuire a fost astfel întărit prin realitatea „obiectivă”: normalitatea spune că gospodăria trebuie să fie proprietara casei în care stă.

¹ Să notăm și dificultățile metodologice de stabilire a ponderii chiriașilor: practica închirierii fără acte, conjugată cu selecția subiecților pe listele electorale, face ca indivizii provenind din gospodăriile care locuiesc cu chirie la particulari să fie mai greu selectate în eșantioanele pe baza cărora institutele românești realizează cercetări. Metoda de eșantionare propusă la *MLPAT '99* a căutat să reducă acest neajuns.

² Vezi Cătălin Zamfir, 1999, capitolele 1-3, pentru periodizarea politicilor sociale în România contemporană.

Privind însă la mărimea locuințelor individuale comparativ cu alte țări europene (tabelul 2), se constată că în România „înghesuiala” este cu mult mai mare decât în partea vestică a continentului și comparabilă cu celelalte țări din est. Numărul de camere este mai mic în locuințele românești, ocupate de gospodării similare ca mărime. Suprafața locuibilă este astfel mai mică decât oriunde altundeva în Europa, iar spațiul care revine unei persoane este extrem de redus.

Tabelul nr. 2

**Indicatori de locuire în România
și în alte câteva țări europene**

	Suprafață locuibilă medie (m ²)	Numărul mediu de camere pe locuință	Persoane pe locuință	Suprafața locuibilă pe persoană (m ²)
România 1997	34	2,5	2,9	12 (15 în 1998)
Franța 1992	107	3,8*	2,6	41
Marea Britanie 1992	80	5,0*	2,5	32
Grecia 1990	80*	3,8*	3,1	26
Spania 1992	84	4,8**	3,3	25
Danemarca 1992	107	3,7**	2,2	49
Polonia 1988	59	3,4	2,8	15
Bulgaria 1988	49	3,7	3,5	17

Surse: *1990; **1991

- pentru România: 1997, calcule ale autorilor după Anuarul Statistic 1998; 1998, *Condițiile de locuit...* (ambele lucrări au fost editate de CNS în 1999).
- pentru UE și ECE, preluate din P. Balchin (1996) și B. Turner, J. Hegedus, I. Tocsics, *The Reform of Housing in Eastern Europe and the Soviet Union* (Routledge, 1992), apud Adrian Dan (1999, p. 473, tabelul 16.17).

Facilitățile de care dispun locuințele românești sunt extrem de rare în rural și relativ mai dezvoltate în urban. Chiar la orașe însă, furnizarea apei calde și a căldurii constituie o problemă, pe de o parte, datorită puterii reduse de cumpărare a gospodăriilor, care devin astfel rău platnice¹, iar pe de alta, datorită vechimii instalațiilor care conduce la pierderi importante în sistem și la costuri de livrare extrem de ridicate.

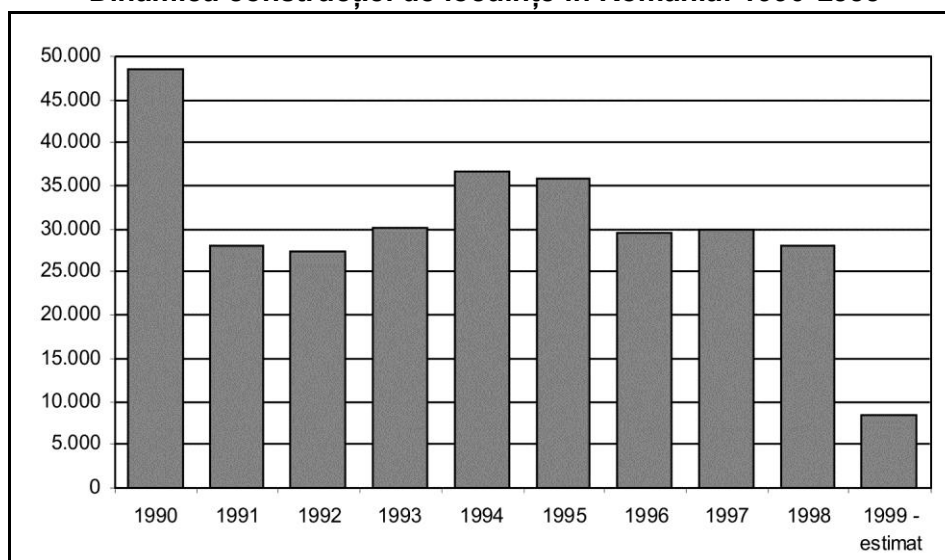
¹ Vezi, în acest sens, crizele prin care au trecut regiile producătoare și distribuitoare de agent termic în iernile anilor 1996, 1997, 1998, 1999. În iarna 1999-2000, declarațiile oficiale evidențiau faptul că doar trei orașe (Ploiești, Timișoara și Arad) nu aveau datorii către furnizorii de apă, energie electrică și termică.

Tabelul nr. 3
Dotarea locuințelor din România cu instalații și dependențe (1998)

% gospodării care ocupă locuințe dotate cu:	total	urban	rural
– iluminat electric	98,9	99,8	98,1
– centrală termică	32,3	66,0	0,9
– instalație interioară de alimentare cu apă de la rețeaua publică	45,7	86,3	7,9
– instalație de apă caldă de la rețeaua publică	33,3	67,9	1,0
– instalație de canalizare de la rețeaua publică	41,2	81,9	3,2
– baie amplasată în interiorul locuinței	44,7	82,0	10,0

Sursa: Condițiile de locuit... (CNS, 1999, p. 4).

Figura nr. 1
Dinamica construcției de locuințe în România: 1990-1999



Sursa: Anuarul statistic 1996-1998; pentru 1999, estimare proprie, pornind de la Buletinul Statistic, Trimestrul I, 1999 (CNS).

Problema înghesuiei ar putea fi rezolvată prin construcția de noi unități. Dinamica construcției de locuințe sugerează însă o diminuare a ritmului de înnoire a stocului locativ.

În același timp, distanța între București și restul capitalelor europene se mărește constant. În ciuda unei situații locative mai proaste, ritmul de construcție era în 1992 mai mic decât în celelalte capitale europene (în tabelul 4 am selectat doar câteva). Probabil că situația este aceeași pentru întreaga Românie.

Tabelul nr. 4

Locuințele în câteva capitale europene

Capitala	Locuințe la 1000 locuitori (1992)	Locuințe construite la 1000 locuitori în 1992	Suprafața medie (m ²)
Varșovia	365 (380 în 1996)	3,1	49
Moscova	360	4,9	
București	400	1,1	34
Budapesta	400	2	
Sofia	402	3,2	46
Praga	424	4,7	55
Londra	425	2,1	108
Belgrad	450	7,3	57 (1990)
Helsinki	493	10	
Berlin	502	2,4	
Paris	509	3,1	
Viena	531	3,9	
Stockholm	546	4,1	
Madrid		1,8	120

Sursa: Jacob Kus, Problema locuințelor și a construirii de locuințe în metropolele Europei de Est, prezentată în cadrul conferinței „Sindicatul și problemele care se regăsesc în metropolele Europei de Est”, organizată de Confederația Europeană a Sindicatelor în colaborare cu confederațiile sindicale CNSLR-Frăția, ALFA Cartel, BNS și CSDR, ca și EPSU, EURO-MEI și EFJ, București, 22-25 octombrie 1998.

10.1.2. Percepții asupra „problemei locuirii”

Dincolo de orice cifră, realitatea socială restructurează și reordonează problemele sociale. Societatea își dezvoltă reprezentări proprii asupra faptelor obiective și își definește problemele în funcție de aceste reprezentări. Apar astfel ierarhii ale punctelor critice și sunt definite prioritățile. Acestea devin astfel probleme reale ale societății, subiecte sensibile care atrag indivizii în dezbaterea publică.

Întrebarea la care încercăm să răspundem acum este în ce măsură cheștiunea locuirii este reprezentată ca o problemă socială și care este locul ei în ierarhia punctelor critice ale sistemului social. Pentru aceasta facem apel la o serie de date produse în ultimii ani de cercetarea sociologică românească.

Tabelul nr. 5

**Percepții ale problemei locuințelor
(1995-1999)**

Cât de grave considerați sunt problemele cu ... locuințele?*						indicele de gravitate
		foarte grave	grave	ușoare	foarte ușoare	
COMALP '95		30%	32%	30%	7%	0,68
MECELECT '96		34%	36%	23%	7%	0,75
Cât de mult vă îngrijorează criza locuințelor?						
		foarte mult	destul de mult	destul de puțin	foarte puțin	
POL-SEPT '98		32%	25%	20%	23%	0,62
În ce măsură considerați ca fiind o problemă pentru România						
		În foarte mare măsură	În mare măsură	În mică măsură	Deloc	
POLSOC '98	criza locuințelor	58%	33%	8%	1%	0,82
În localitatea dvs., care sunt primele trei lucrări ce ar trebui făcute, în ordinea necesității lor? (listă de 13 probleme)						
	Construcția de locuințe	prima alegere		total alegeri		
MLPAT '99		20%		45%		0,80
Care e cea mai gravă problemă în gospodăria dvs.? (listă de 9 probleme)						
POL-MAI '99		prima alegere	a doua alegere	Total		
	locuința dvs.	10%	12%	22%		0,67
	locuința pentru copii dvs.	8%	8%	16%		

*Non-răspunsurile au fost tratate în toate cazurile ca valori lipsă (missing cases).

Surse: COMALP '95 și MECELECT '96, cercetări ale catedrei de sociologie a Universității București (coordonatori prof. Dumitru Sandu și, respectiv, lector Alfred Bulai; POL-SEPT '98 și POL-MAI '99 – sondaje de opinie realizate de ICCV centrate pe evaluări ale sistemului politic (coordonatori prof. Cătălin Zamfir și Mălina Voicu). POLSOC '98 – Percepții ale politicilor sociale și sărăcia subiectivă, cercetare realizată de ICCV în cooperare cu Universitatea București în noiembrie 1998 (coordonatori prof. Cătălin Zamfir și lector Marian Preda). Toate aceste anchete sunt reprezentative la nivel național, fără a fi necesare ponderări¹.

Mai multe anchete realizate în ultimii cinci ani s-au preocupat cu investigarea și ierarhizarea problemelor sociale. Ele s-au centrat fie pe gravitatea

¹ Pentru mai multe informații asupra acestor anchete, vezi Bogdan Voicu, „Despre măsurarea intenției de vot în sondajele de opinie publică”, *Sociologie Românească*, nr. 3/1999.

acestora, fie pe îngrijorarea populației în legătură cu diverse probleme sociale și cu stringența rezolvării disfuncționalității în cauză. Rezultatele în ce privește locuirea sunt sintetizate în tabelul 5.

Problema care se pune în interpretarea acestor date este lipsa comparabilității: listele de probleme nu au fost aceleași în toate chestionarele, scalele nu au fost nici ele aceleași și, mai mult, întrebările în sine au măsurat lucruri diferite. Pentru a rezolva aceste neajunsuri, propunem un **indice de gravitate** a problemei locuințelor, caracterizând poziția problemei în cauză față de cea mai gravă problemă a momentului. *Modul de calcul* al indicelui asigură comparabilitatea între rezultatele itemilor – destul de diferiți – utilizați în cele 5 cercetări: pentru fiecare bază am atribuit fiecărei probleme din lista propusă un scor egal cu ponderea celor ce consideră problema în cauză ca fiind gravă/îngrijorătoare/stringentă (de exemplu, în COMALP '95, problema locuințelor a primit scorul $30\%+32\%=62\%$; pentru întrebările în care presupuneau alegeri multiple scorul a fost acela al totalului de alegeri realizat pentru o problemă). În funcție de aceste scoruri, am ordonat fiecare listă de probleme, ierarhizându-le. În fine, am calculat indicele de gravitate ca raport între scorul obținut de problema locuințelor și cel al primei probleme din ierarhie (de exemplu, pentru COMALP '95, prima problemă era „prețurile”, având scorul de 92%. Atunci valoarea indicelui va fi $62\%/92\%=0,68$). Să mai notăm că indicele de gravitate poate varia între 0 (deloc gravă) și 1 (cea mai gravă problemă).

Exceptând cele două sondaje din toamna lui 1998, problema locuințelor se clasează constant între primele trei în ceea ce privește gravitatea, indicele luând valori în jurul a 70-75%. În cazul excepțiilor menționate, chestiunea locuințelor se clasează printre ultimele din listele respective. Explicația rezidă în modul mai dur de formulare a itemului („criza locuințelor” dramatizează mult mai mult fenomenul decât în celelalte cazuri). Criza în sine este o problemă doar dacă este percepută ca reală. Termenul de „problemă” este evident mai cuprinzător, nepresupunând neapărat o criză.

O dată aceste precauții luate, investigând cu atenție tabelul nr. 5, se desprinde o concluzie simplă: *problema locuințelor s-a aflat într-adevăr în centrul atenției în ultimii ani, fiind una dintre problemele percepute printre cele mai arzătoare*. Reprezentarea socială asupra acestei chestiuni nu a fost, așadar, una de problemă marginală.

O indicație suplimentară asupra importanței locuinței pentru recunoașterea socială este furnizată de tabelul nr. 6. Acesta aduce un argument în favoarea faptului că posesia unei locuințe proprii (nu închiriate sau având orice alt regim al proprietății) reprezintă deja o nevoie esențială pentru majoritatea indivizilor. Chiar dacă datele descriu situația unei populații de studenți, ele pot oferi un indiciu destul de puternic pentru atitudinea întregii populații: 90% din repondenți văd locuința ca pe un bun necesar. Mai mult, 64% o consideră absolut necesară. Cercetarea prin care au fost produse datele a permis și o ie-

rarhizare a nevoilor populației țintă. Locuința s-a înscris în primele 15 necesități (dintr-o listă de 56)¹, în condițiile în care, pentru studenți, sprijiniți totuși în majoritate de părinți², problema locuirii tinde să nu se afle în prim-planul atenției. Tabelul nr. 6 aduce o informație suplimentară asupra caracteristicilor dorite pentru locuință (mai puțin importante decât posesia în sine), însă la acest subiect ne vom referi mai târziu.

Tabelul nr. 6

Importanța posesiei unei locuințe

Pentru fiecare bun din lista de mai jos, vă rugăm să indicați în ce măsură vă este necesar pentru a avea un nivel de trai decent:

Bunuri existente în gospodăria (familia) dvs.:	absolut necesar (nu te poți lipsi de el)	necesar	mai puțin necesar	necesar (te poți lipsi de el cu ușurință)	nu răspund
Locuință proprie, neînchiriată	64%	26%	7%	3%	1%
Locuință cu cel puțin 3 camere	28%	32%	27%	13%	1%
Locuință cu cel puțin 3 camere, la oraș, într-un cartier „curat”	29%	39%	18%	12%	1%

Sursa: Deprivare relativă și nivel de trai, *studiu realizat asupra studenților din învățământul de stat din Centrul Universitar București, de către Bogdan Voicu, în decembrie 1995.*

10.1.3. Nevoia de locuințe: precizări conceptuale

Indivizii nu urmează în general paternuri normative. Așa cum arăta Maslow, ei au nevoi diferite, corespunzând unor niveluri de aspirații diferite. În funcție de o varietate întreagă de caracteristici indivizii își pot aprecia în mod diferit casa în care locuiesc, declarându-se mulțumiți sau nemulțumiți de ea. Mai mult, dincolo de satisfacția lor cu locuința, ei pot percepe sau nu nevoia unei locuințe noi, indiferent de calitatea ei.

În opinia noastră, nevoia de locuințe constituie un concept compozit. Putem astfel vorbi de **o nevoie latentă care poate deveni manifestă în două forme distincte (acută sau potențială).**

¹ Poziționarea locuinței proprii între primele 15 necesități se înregistrează nu numai la nivelul întregului eșantion, ci și în cazul analizei pe subgrupuri, în funcție de mediul de proveniență (urban – rural; București – provincie).

² Eșantionul cuprinde studenți de la Universitatea București, ASE, Universitatea Politehnică București, Universitatea de Medicină „Carol Davila” din toți anii de studii, provenind atât din București, cât și din provincie. Eșantionarea a fost realizată pe cote (universitatea, facultatea, proveniența: București – Provincie).

Tabelul nr. 7

Tipologia nevoii de locuințe

Subiectul declară că ...	Nevoie acută	Nevoie potențială activă	Nevoie potențială pasivă	Nu se află în nevoie
	are nevoie de o locuință	caută o locuință nouă	nu caută nici o locuință	nu are nevoie de o locuință

Nevoia manifestă este forma vizibilă a fenomenului. Ea este dată de acei indivizi care declară că au nevoie și/sau prezintă un comportament de căutare a unei locuințe. În funcție de aceste două caracteristici putem distinge două forme de manifestare a nevoii: Nevoia acută de locuință este acea nevoie în care se află indivizii care o percep, o declară și prezintă sau declară un comportament activ de căutare. Nevoia potențială este dată de două tipuri de comportamente specifice: indivizi care declară nevoia de locuințe, dar nu prezintă un comportament de căutare și indivizi care, deși nu susțin nevoia imediată, își caută totuși o nouă locuință. Nevoia potențială poate fi, așadar, fie activă, fie pasivă. Aceasta din urmă se reflectă în cererea potențială de locuințe, în timp ce primele două constituie cererea efectivă de pe piața locuințelor.

Nevoia latentă reprezintă, așa cum o arată și numele, realitatea ce stă în spatele nevoii manifeste caracterizând cele trei tipuri sintetizate în tabelul nr. 7.

În centrul articolului de față stă nevoia manifestă cu formele sale. Pentru descrierea ei apelăm la doi itemi din chestionarul „*Nevoia de locuințe*”. Primul reprezintă declararea nevoii de către subiecți: „În următorii ani credeți că dvs. sau o altă persoană din familia dvs. va avea nevoie de o locuință?”. Definirea nevoi în sine este dată de subiecții care declară că ei înșiși au nevoie de o locuință.

În ce privește surprinderea comportamentului de căutare, indivizii sunt etichetați ca prezentând un astfel de comportament dacă aleg primele două variante de răspuns ale itemului din tabelul nr. 8.

Tabelul nr. 8

Doriți să vă schimbați locuința? (1998-1999)

	1998	1999
1. Trebuie neapărat să ne găsim o locuință	2%	6%
2. Suntem în căutarea unei locuințe mai bune	5%	9%
3. Deși am dori o altă locuință, nu avem nici o șansă de a o obține	23%	21%
4. Deși am dori o altă locuință, preferăm să ne utilizăm altfel banii	5%	3%
5. Suntem mulțumiți, nu dorim o altă locuință	65%	61%

Surse: 1998, PoLSoc'98; 1999, MLPAT '99. Nu se înregistrează diferențe semnificative între distribuțiile răspunsurilor pentru aceste eșantioane pentru $p \geq 0,05$ (am utilizat testul KS).

10.1.4. Estimări globale ale nevoii de locuințe

O primă estimare se bazează tocmai pe această importantă distincție conceptuală. Tabelul nr. 9 aduce informația necesară în acest sens. Practic 9% dintre români ar avea nevoie acută de o nouă locuință, în timp ce 13% constituie nevoia potențială. Cu alte cuvinte, aproximativ 200.000 de gospodării din România constituie cererea efectivă acută de locuințe¹. Atragem atenția că cifra de 200.000 descrie nu nevoia de locuințe nou construite, ci noi pentru gospodăria respectivă, care poate căuta și un apartament construit în 1973². Probabil că ordinul de mărime pare ușor exagerat. El se află însă în deplină concordanță cu alte statistici similare pe care le prezentăm în continuare. În plus, în descrierea profilului celui ce are nevoie de o locuință sau a celui care caută o nouă locuință, este mai util să luăm în calcul întreaga cerere de locuințe, și nu doar cea a celor ce „stau provizoriu”.

Tabelul nr. 9

Estimarea nevoii manifeste de locuințe

%	Caută o locuință nouă	Nu caută nici o locuință	Total
Are nevoie de o locuință	9,0	7,7	16,7
Nu are nevoie de o locuință	5,7	77,6	83,3
Total	14,7	85,3	100,0

Sursa: MLPAT '99.

Un al doilea mod de estimare a nevoii de locuințe este investigarea satisfacției populației cu locuință actuală indică o stabilitate în timp a paternului de răspuns la această întrebare. Practic, în jur de 9-10% dintre subiecți se declară foarte nemulțumiți de locuința actuală, iar 16-17% (doar) nemulțumiți. Cifrele seamănă cu cele produse prin estimarea precedentă și nu diferă semnificativ de acestea³.

¹ Cifra de 200.000 de gospodării estimate ca fiind în nevoie acută este obținută prin împărțirea celor 9% din populație (aproximativ 630.000 de indivizi) la mărimea medie a gospodăriei. Atragem atenția că eșantioanele produse de institutele românești de cercetare sunt în general reprezentative la nivelul indivizilor, și nu al gospodăriilor. Aceasta impune modul de calcul pe care l-am sugerat mai sus. Să mai notăm și faptul că am luat ca bază pentru inferență un volum total al de 7.000.000 de gospodării (la recensământul din 1992 erau 7.228.000).

² O estimare a nevoii de locuințe noi este realizată de Adrian Dan (Dan, 1999, p. 461), pornind de la ipoteza că în principiu, fiecare gospodărie are cel puțin o locuință în care o locuiește. În această situație, respondenții ce au precizat că „nu avem locuință, stăm provizoriu” într-o cercetare a ICCV din 1994 (*Sărăcie, 1994*) dau mărimea nevoii de locuințe nou construite: 120.000 de familii, echivalentul a aproximativ 110.000 de gospodării (1,5% din totalul respondenților). Cifrele trebuie însă privite cu precauție datorită problemelor de reprezentativitate a eșantionului la nivelul gospodăriilor (vezi nota anterioară). Estimarea citată nu ține cont de acest lucru. Corectând cifra cu mărimea medie a gospodăriei, estimarea lui Adrian Dan indică în fapt un necesar de 35.000 de noi locuințe în 1994.

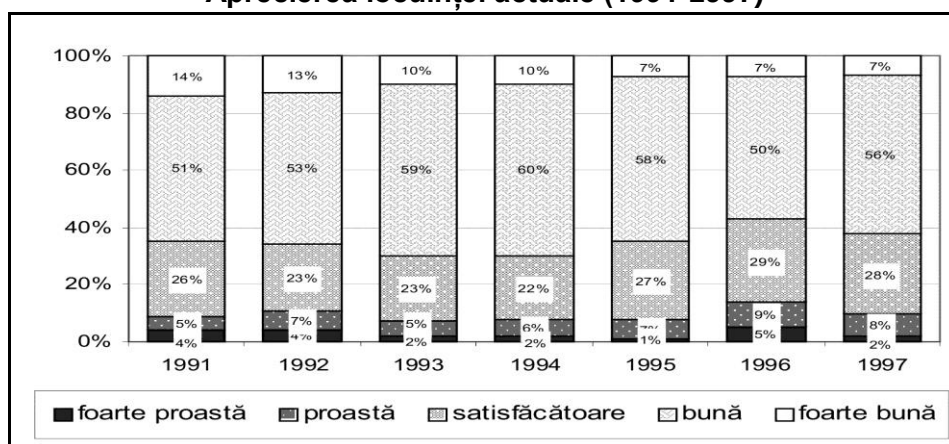
³ Pentru $p \leq 0,05$. Am testat diferențele distribuției răspunsurilor din fiecare eșantion față de o distribuție ipotetică 9%-14%-77%.

Am testat asocierea între cei doi indicatori ai nevoii de locuințe. Am considerat în acest sens măsurarea satisfacției drept o variabilă continuă și am comparat mediile pentru cele 4 grupuri definite de tabelul 7. Analiza ANOVA pune în evidență diferențieri semnificative, în sensul că subiecții care declară simultan că nu au nevoie și nu caută o locuință se arată a fi mai satisfăcuți decât ceilalți. În plus, cei ce declară că nu au nevoie de o locuință nouă în următorii ani, dar caută una, sunt și ei mai satisfăcuți decât cele două categorii de „nevoiași”, însă diferențele nu sunt semnificative¹.

O ultimă modalitate de apreciere a nevoii de locuințe este apelul la evaluarea populației asupra locuinței în sine, indiferent de nivelul de satisfacție cu aceasta. Figura 2 aduce informații în acest sens. Se remarcă același procent de 9-10% dintre subiecți care apreciază drept proastă sau foarte proastă calitatea locuinței lor.

Figura nr. 2

Aprecierea locuinței actuale (1991-1997)



Sursa: *Diagnoza calității vieții, serie de anchete anuale ale ICCV (coordonator Ioan Mărginean), pe eșantioane reprezentative la nivel național. Nu se înregistrează diferențe semnificative între distribuțiile răspunsurilor pentru aceste eșantioane pentru $p \leq 0,05$ (am utilizat testul KS).*

Indiferent cum privim toate aceste măsurători ele indică aproape același procent de nemulțumiți, același procent de oameni care au nevoie de locuință,

¹ Iată pe scurt rezultatele analizei ANOVA: $F = 23,2$ pentru $i_1 = 3$ și $i_2 = 1071$ grade de libertate, semnificativ pentru $p \leq 0,0005$. Testul Levene de egală omogenitate a grupurilor: $F = 6,6$, pentru același număr de grade de libertate, nivelul de semnificație fiind $p \leq 0,0005$. Grupurile nefiind la fel de omogene, am apelat pentru comparații între perechi la testul lui Tamhane. Nivelurile de semnificație pentru diferențele între grupul celor ce nu au nevoie și nu caută și celelalte 3 tipuri sunt: 0,045 față de cei ce nu au nevoie, dar caută, și $p \leq 0,0005$ față de celelalte două. Restul nivelurilor de semnificație ale diferențelor între grupuri se plasează peste 0,75.

același procent de locuințe apreciate drept proaste. Evident, aceste categorii nu se suprapun perfect, deși există asocieri semnificative între ele. Toate acestea sugerează existența unui factor latent care explică nevoia, factor pe care l-am numit în secțiunea anterioară drept „nevoie latentă”.

Pentru baza MLPAT '99, cuprinzând un volum mai mare de informație în aria de interes a articolului de față, am putut să testăm existența unui astfel de factor. Am considerat *patru indicatori ai nevoii latente de locuință*:

- aprecierea subiectivă a nevoii (NEVSUB – variabilă dummy, valoarea 1 fiind atribuită subiecților care declară că ar avea nevoie de o nouă locuință în anii imediat următori);
- o măsură a comportamentului de căutare (variabila LOC3, vezi tabelul 8);
- satisfacția cu locuința (SATISF, scalată de la 1 – foarte mulțumit la 5; vezi tabelul 10);
- o măsură a urgenței schimbării locuinței (SCHIMBRR, variabilă dummy, valoarea 1 fiind atribuită celor ce au ales alternativa „da” la întrebarea „în următorii ani doriți să vă schimbați locuința?”).

Tabelul nr. 10

Satisfacția cu locuința actuală (1995-1998)

Ancheta	Data	Foarte ne-mulțumit	Nemulțumit	Nici mulțumit, nici ne-mulțumit	Mulțumit	Foarte mulțumit
Sărăcia '94	1994	4%	12%	24%	57%	4%
BarOpPub	III.95	9%	15%	*	48%	28%
	VI.95	8%	16%	*	54%	22%
	IX.95	7%	15%	*	55%	24%
	XII.95	8%	18%	*	53%	22%
	III.96	8%	17%	*	55%	20%
	VII.96	10%	19%	*	58%	14%
	X.96	9%	17%	*	59%	15%
	III.97	8%	15%	*	51%	25%
	VI.97	9%	19%	*	57%	15%
	IX.97	8%	17%	*	53%	22%
	XII.97	10%	17%	*	58%	16%
BarResUm	VII.98	8%	19%	*	57%	16%
	XI.98	8%	16%	*	58%	19%
MLpat'99	III.99	6%	10%	18%	55%	11%

* Variantă de răspuns inexistentă în cercetările în cauză.

Nu sunt diferențe semnificative între distribuțiile răspunsurilor în aceste eșantioane pentru $p \leq 0,05$ (am utilizat testul KS, comparând separat distribuțiile în fiecare din cele două grupuri determinate de diferențele între scalele folosite).

Surse: Dimensiuni ale sărăciei (Sărăcia '94) și Nevoia de locuințe (MLPAT '99) – produse de ICCV. Barometrul de Opinie Publică (BarOpPub) și Barometrul resurselor umane (BarResUm), inițiate de FSD; datele au fost colectate de către diverse agenții (CURS, ICCV, MMT, LUAS). Eșantioanele sunt reprezentative la nivel național.

Analiza factorială confirmă existența intuită a nevoii latente: aceasta explică 58% din variația totală a celor patru indicatori¹. Vom utiliza acest factor în analiza determinantilor nevoii de locuințe.

În fine, să notăm încă o dată faptul că aproximarea subiectivă a nevoii de locuințe este concordantă cu datele obiective: procentul de 9-10% din populație care se declară a avea nevoie de o locuință, „seamănă prea bine” cu cei 8-9% neproprietari de case pentru a constitui o simplă coincidență.

10.1.5. Estimări ale nevoii de locuințe: structura locuințelor dorite

Să revenim la estimarea propriu-zisă a nevoii de locuințe. În această secțiune ne vom ocupa de structura acesteia.

Tabelul nr. 11

Care sunt principalele două motive pentru care aveți nevoie de o nouă locuință?

Tip de comportament ⇔ ↓ Motive	Nu are nevoie, dar caută	Are nevoie dar nu caută	Are nevoie și caută	Total
Spațiul insuficient al locuinței actuale	34 60,7%	54 65,1%	61 62,9%	149 63,1%
Calitatea proastă a locuinței actuale	16 28,6%	19 22,9%	25 25,8%	60 25,4%
S-a căsătorit (sau se căsătorește în curând) unul din copii	18 32,1%	20 24,1%	19 19,6%	57 24,2%
Anumiți membri ai familiei doresc să nu mai stăm împreună	5 8,9%	9 10,8%	14 14,4%	28 11,9%
Unul din membrii familiei se mută cu serviciul/școala în altă localitate și va avea nevoie de o nouă locuință	5 8,9%	4 4,8%	11 11,3%	20 8,5%
Costul ridicat al întreținerii, chiriei, impozitului	5 8,9%	12 14,5%	6 6,2%	23 9,7%
Altele	5 8,9%	14 16,9%	14 14,4%	33 14,0%
Total	56 23,7%	83 35,2%	97 41,1%	236 100,0%

Cifrele din tabel (procentele și totalurile) se referă la totalul celor ce au furnizat răspunsuri valide, exceptându-i pe cei care declară că nu au nevoie de o locuință nouă (nici ei, nici cineva din familie) și nici nu caută una: 236 cazuri valide; 925 cazuri lipsă. Fiecare respondent a ales unul sau două motive.

Model de citire: 34 dintre cei ce „nu au nevoie, dar caută” motivează acest comportament prin „spațiul insuficient al locuinței”. Ei reprezintă 60,7% din cei ce „nu au nevoie, dar caută”.

Sursa: MLPAT '99.

¹ KMO = 0,738 indică adecvarea modelului la datele empirice.

Matricea comunalităților este cea alăturată	LOC3	NEVSUB	SATISF	SCHIMBRR: .
	0,736	0,631	0,271	0,672

Investigarea motivelor declarate ca fundamentând nevoia individuală de locuințe oferă o primă informație în ce privește structura acesteia. Analiza datelor din tabelul nr. 11 relevă faptul că principala problemă de locuire pentru cei ce constituie cererea de locuințe este spațiul insuficient al casei în care stau. Adăugând la aceasta motivele legate de dorința de spargere a gospodăriei în nuclee familiale, devine evident că transpunerea la nivel macro a cererilor individuale implică în primul rând necesitatea identificării și/sau construirii de unități locative noi și, în bună măsură, mai spațioase.

Se adaugă totuși un important segment de „căutători” și/sau „nevoiași” care invocă probleme legate de starea proastă a locuinței, implicând și opțiuni de renovare și consolidare a clădirilor.

În fine, mai toți chiriașii din eșantion se plâng de nivelul ridicat al chiriei. Lucrul este firesc, într-o societate de proprietari, plata unei chirii reprezentând o povară financiară suplimentară frustrantă: atât timp cât mai toate grupurile de referință posibile stau în locuințe proprii, fără a plăti chirie, nevoia de a nu plăti chirie devine una extrem de puternică, nesatisfacerea ei conducând către deprivarea relativă subiectivă.

Ipoteza „înghesuiei” ca motivație principală a comportamentului de căutare este susținută și de datele din tabelul 12. Pe medii rezidențiale, diferențele, deși importante, nu sunt spectaculoase. În schimb, pentru indivizii care au nevoie imediată și își și caută o nouă locuință, locuința actuală este cu mult mai mică decât cea de care au nevoie și pe care speră să o și obțină. Spre deosebire de ei, cei ce constituie nevoia potențială nu înregistrează diferențe dramatice între dimensiunile actualei locuințe și cele ale locuinței necesare.

Tabelul nr. 12

Raportul dintre suprafața locuibilă a locuinței dorite și cea a celei actuale pentru cei ce caută sau au nevoie de o locuință

	Media	Abaterea standard
<i>Mediul de rezidență</i>		
urban	1,2	2,5
rural	2,3	5,0
total	1,6	3,7
<i>Tipuri comportamentale</i>		
nu are nevoie, dar caută	1,1	0,8
are nevoie, dar nu caută	1,2	2,9
are nevoie și caută	2,6	6,5
total	1,8	4,8

Sursa: MLPAT '99.

Standardul de locuire este impus, pe de o parte, de structura stocului de locuințe, ca și de posibilitățile materiale ale populației. Apartamentul în bloc devine astfel locuința cea mai răspândită și dorită în mediul urban. Pentru sate, casa individuală își menține primatul. Tabelul nr. 13 reflectă această realitate, oferind și indicații asupra structurii cererii de locuințe.

Tabelul nr. 13

Ce tip de locuință ați dori să fie noua locuință
(în limita posibilităților dvs. reale)?

Tip locuință	Mediu de rezidență		Total
	urban	rural	
Apartament la bloc	58%	27%	46%
Casă la curte	24%	65%	39%
Apartament în vilă	2%		2%
Casă cu etaj sau vilă ocupată de o singură gospodărie	5%	2%	4%
Garsonieră	2%		1%
Nonrăspuns/indecizie	9%	7%	8%
Total	100%	100%	100%

Sursa: MLPAT '99

Diferențele între rural și urban nu se înregistrează numai în raport cu tipul locuinței, dar și pentru structura sa internă. Tabelul nr. 14 oferă informații în acest sens. Interesant este că, dacă în ce privește numărul de camere diferențele sunt semnificative statistic, suprafața locuibilă rămâne practic aceeași¹. Orășenii optează pentru apartamente la fel de spațioase ca și casele preferate de cei de la țară. Aceștia din urmă își doresc mai multe camere, chiar dacă mai mici, mărimea gospodăriei fiind mai mare în rural decât în urban. Pe ansamblu însă, suprafața locuibilă este aceeași. La sate însă, dependențele dorite sunt mai mari².

Tabelul nr. 14

Caracteristicile locuinței dorite – pe medii de rezidență

Indicator	Mediu de rezidență		Total
	urban	rural	
Numărul mediu de camere	2,9	3,2	3,0
Suprafața medie locuibilă (m2)	69	64	67
Suprafața medie a dependențelor (m2)	24	22	23

Sursa: MLPAT '99.

¹ Pentru numărul de camere: $F_{ANOVA}=10,0$, semnificativ pentru $p \leq 0,002$. Suprafața: $F=1,4$.

² $F=4,3$, semnificativ la nivelul 0,038.

În ce privește tipurile comportamentale identificate pornind de la comportamentul de căutare și declararea nevoii, tabelul nr. 15 pune în evidență faptul că diferențele nu sunt semnificative¹, chiar dacă primele două tipuri par a se situa la extreme opuse în ce privește suprafața locuinței dorite.

Tabelul nr. 15

**Caracteristicile locuinței dorite,
pe tipuri de comportament**

Indicator	Nu are nevoie, dar caută	Are nevoie, dar nu caută	Are nevoie și caută	Total
Numărul mediu de camere	3,0	3,1	3,1	3,0
Suprafața medie locuibilă (m ²)	74	63	70	68
Suprafața medie a dependențelor (m ²)	28	25	25	25

Sursa: MLPAT '99.

Sintetizând, să notăm că standardul cererii de locuire în România îmbracă două forme distincte: apartament de 3 camere la bloc pentru mediul urban sau casă de 3-4 camere în rural. Dependențele dorite tind să fie mai mari în rural, lucru firesc, dat fiind specificul activităților agricole, ocupație predominantă la sate. *Motivale ce determină căutarea sau declararea nevoii unei noi locuințe țin în primul rând de înghesuiala din locuința actuală.* Mai mult, toate datele prezentate până aici sugerează relativitatea acestei „înghesuiei”. Ea este presantă atunci când este mai mare decât cea medie în comunitatea respectivă. Mai precis, *determinantul probabil al nevoii pentru o nouă locuință este reprezentat de standardul de locuire al grupului de referință* al indivizilor în cauză, de modul în care își reprezintă că locuiesc cei apropiați: cu cât individul crede că prietenii săi au locuințe mai bune, cu atât își va dori una la fel cu a acestora.

10.2. Cine are nevoie de locuințe

10.2.1. Tipuri de „nevoiași” și caracteristicile lor

Am considerat utilă pentru investigarea cererii de locuințe construirea unor tipuri de persoane în funcție de nevoia acestora pentru o locuință și de prezența sau absența comportamentului de căutare². Am obținut astfel patru tipuri:

¹ Am testat prin analiza de varianță.

² Itemii utilizați în acest scop sunt:

- “Doriți să vă schimbați locuința?” (LOC3)
- “În următorii ani credeți că dvs. sau cineva din familia dvs. va avea nevoie de o altă locuință?” (NEV_LOC)
- “Cine din familia dvs. ar avea nevoie de o locuință?” (GRDRUD1), Am ales doar cazurile în care subiectul însuși era cel care avea nevoie de locuință.

- *tipul 1*: nu are nevoie și nu caută o locuință;
- *tipul 2*: nu are nevoie, dar caută o locuință;
- *tipul 3*: are nevoie, dar nu caută o locuință;
- *tipul 4*: are nevoie și caută o locuință.

Într-o primă parte a demersului nostru vom contura dimensiunile care diferențiază cele 4 tipuri pornind de la situația locativă actuală, trecând ulterior prin dimensiuni cum ar fi educația, vârsta, ajungând până la caracteristicile locuinței dorite.

Mulțumirea față de locuința actuală cunoaște diferențe semnificative între cele 4 tipuri. Cei care au un grad mai ridicat al mulțumirii față de locuința actuală, comparativ cu toate celelalte tipuri, sunt cei care nu au nevoie și nu caută o locuință. Cei mai puțin mulțumiți sunt cei care declară că au nevoie de o locuință.

Tabelul nr. 16

Mulțumirea față de locuința actuală

	<i>Tipul 1</i> nu are nevoie, nu caută	<i>Tipul 2</i> nu are nevoie dar caută	<i>Tipul 3</i> are nevoie, dar nu caută	<i>Tipul 4</i> are nevoie și caută	Total eșantion
Mulțumit de locuința actuală* (medie pentru fiecare tip)	3,7	3,3	3,0	3,0	3,6

*Scală de 5 puncte: 1 = foarte nemulțumit ... 5 = foarte mulțumit

Sursa: MLPAT '98.

Persoanele investigate trăiesc în proporție de 62% în case/vile și în proporție de 37% în apartamente; 7.7% locuiesc cu chirie, iar 91,3% dețin locuința în proprietate. Valorile reziduale ajustate obținute prin intersecția celor patru tipuri avute în vedere cu **tipul de locuință**, respectiv cu **tipul locuinței după proprietatea** acesteia, ne permit să afirmăm următoarele:

- *Tipul 1* este probabil că nu locuiește în apartamente, ci în case sau vile, fiind foarte probabil ca *tipul 4* să fie cel ce locuiește în apartamente, și nu în case/vile.

- Cei care locuiesc cu chirie sunt probabil cei care au nevoie și caută o locuință, și nu cei de *tipul 1*. Proprietarii sunt cei care nu au nevoie și nu caută, ei nefiind cei care au nevoie și caută.

Se observă diferențe semnificative între *tipul 1* și toate celelalte tipuri în ceea ce privește **numărul de ani estimați că vor mai locui în locuința actuală**. Luând în calcul doar pe cei care menționează numărul de ani considerat că va mai fi petrecut în locuința actuală, situația se prezintă ca în tabelul nr. 17. *Tipul 1* diferă semnificativ de toate celelalte tipuri, considerând că va mai locui un timp îndelungat în locuința actuală, cu o medie de aproximativ 23 de ani, față de cei 5-10 în cazul celorlalte grupuri.

Tabelul nr. 17

Câți ani apreciați că veți mai locui în locuința actuală?

	<i>Tipul 1</i>	<i>Tipul 2</i>	<i>Tipul 3</i>	<i>Tipul 4</i>	Total
Media numărului ani considerați că vor mai fi petrecuți în locuința actuală	22.8	6.9	10.6	5.1	16.5

Sursa: MLPAT '98.

Dotarea locuinței cu apă curentă și canalizare pare a nu fi o caracteristică a celor din *tipul 1*. Apa curentă există probabil în locuințele celor care au nevoie, dar nu caută o locuință, iar canalizarea există probabil în locuințele tuturor celorlalte tipuri, exceptând *tipul 1*, ea fiind prezentă cu precădere la cei care au nevoie și caută. Toate acestea sugerează că nu facilitățile prezente în locuință (calitatea acesteia) generează nevoia și căutarea de noi locuințe.

Suprafața locuinței se asociază cu cele patru grupuri în mod semnificativ: cei care au nevoie, indiferent de comportamentul de căutare a unei locuințe, se diferențiază de cei din *tipul 1*, având o suprafață locuibilă a locuinței mult mai mică decât a acestora. De asemenea, numărul de camere al locuinței celor din grupa *tip 1* este mai mare, scăzând la 2,8 pentru *tipul 4*. Și aceste date susțin puternic ipoteza „înghesuiei”.

Tabelul nr. 18

**Suprafața locuibilă medie pentru
cele patru tipuri comportamentale**

	<i>Tipul 1</i>	<i>Tipul 2</i>	<i>Tipul 3</i>	<i>Tipul 4</i>
	nu are nevoie, nu caută	nu are nevoie dar caută	are nevoie, dar nu caută	are nevoie și caută
Suprafața locuibilă medie a locuinței (m ²)	58,9	58,5	47,2	48,6
Numărul mediu de camere	3,3	3,0	2,8	2,8

Sursa: MLPAT '98.

Opțiunea pentru schimbarea locuinței se asociază cu cele patru tipuri construite de noi. Cei mai mulți din *tipul 1* nu vor să își schimbe locuința, VRA indicându-ne o puternică respingere a ideii de a-și schimba locuința din partea acestora: -19,2. În grupele tipurilor 2, 3, și 4, majoritatea declară că doresc să își schimbe locuința: 74,81, respectiv, 89%. *Tipul 4* este cel mai probabil că dorește să-și schimbe locuința – VRA 12,7.

Există diferențe între cei din *tipul 1* și cei care au nevoie de locuință (*tip 3, 4*) și funcție de **educația subiectului**. Media educației este cea mai scăzută pentru cei din *Tipul 1*, continuând să crească pentru fiecare tip. **Vârsta** însă scade de la *tipul 1* la 4.

Tabelul nr. 19

Suprafața locuibilă medie pentru cele patru tipuri comportamentale

	<i>Tipul 1</i>	<i>Tipul 2</i>	<i>Tipul 3</i>	<i>Tipul 4</i>
	nu are nevoie, nu caută	nu are nevoie dar caută	are nevoie, dar nu caută	are nevoie și caută
Educația medie*	3,86	4,40	4,48	4,75
Vârsta medie	51	42	30	30

*ranguri: 1- educație minimă (fără școală) ... 7- studii superioare.

Sursa: MLPAT '98.

Factorul extras în urma unei analize factoriale pe itemii legați de **informațiile legate de construcția unei locuințe** pe care o persoană le are nu indică diferențe semnificative între cele patru tipuri. Cu toate acestea, se poate afirma pe baza VRA obținută ca urmare a intersecției între cele patru tipuri și informațiile deținute despre ANL, că cei care au nevoie și caută o locuință probabil au și mai multe informații despre ANL decât toți ceilalți.

10.2.2. Intensitatea nevoii: un model explicativ

Am investigat până aici structura nevoii de locuințe și profilul celor care au nevoie și/sau își caută o locuință nouă. O sintetizează toate acestea și mai adaugă câteva ipoteze, sugerând un model explicativ al intensității nevoii individuale pentru o nouă locuință. Le vom explica pe scurt, urmând să testăm această explicație a factorului general al nevoii printr-un model de regresie.

Așa cum relevă motivele invocate pentru căutarea unei noi locuințe (tabelul nr. 20), neînregistrarea locuinței cu facilități, starea proastă a construcției nu reprezintă principalul motiv pentru resimțirea nevoii și căutarea unei noi locuințe. „Înghesuială” din locuință, conviețuirea laolaltă a mai multor generații sunt rațiuni mult mai puternice. Este motivul pentru care impactul așteptat al calității locuinței asupra factorului general al nevoii este redusă.

Tabelul nr. 20

Determinanți ai nevoii de locuințe

Predictorul (determinantul)		Indicatorul ce îl măsoară	Tipul influenței
1	Calitatea locuinței actuale	Un indice de dotare surprinzând accesul locuinței la energie electrică, apă curentă și canalizare, gaze naturale, încălzire centrală, prezența closetului în locuință, precum și a telefonului.	nesemnificativă
2	Raportarea la standardele de locuire ale comunității locale	Un indice calculat ca raport între suprafața (m ²) ce revine unui individ în locuința actuală și același indicator calculat ca medie în localitatea în cauză.	-

Predictorul (determinantul)		Indicatorul ce îl măsoară	Tipul influenței
3	„Înghesuiala absolută”	Prezența a cel puțin două familii în gospodăria actuală.	(+)
4	Standardele grupului de referință	Perceperea locuințelor prietenilor ca fiind „mai bune” decât locuința actuală.	+
5	Satisfacerea nevoii (la nivelul localității)	Indice al construirii de locuințe în localitate, calculat ca raport între locuințele nou construite și cele deja existente.	-
6	Gradul de informare în legătură cu posibilitățile de construcție a unei locuințe	Indice al posesiei de cunoștințe despre terenurile disponibile, normativele ce reglementează construcția de locuințe, posibilitatea de împrumut pentru construcția și cumpărarea de locuințe, facilități fiscale și despre existența ANL.	nesemnificativă
7	Predispoziția la schimbare	Indice al asumării riscului prin acceptarea noului.	+
8	„Obişnuința”	De câți ani locuiește în actuala locuință.	-

În schimb, prezența mai multor familii în aceeași gospodărie poate constitui predictorul cel mai puternic. Pe de altă parte, factorul general al nevoii de locuință surprinde această stare pentru respondentul la chestionarele analizate în legătură cu necesitatea unei noi locuințe *pentru acesta și familia sa*. Coexistența mai multor familii în aceeași gospodărie se constituie ca determinant al nevoii de locuință la nivelul întregii gospodării: este posibil ca respondentul să fie o femeie matură, căsătorită, locuind cu soțul, fiul și nora sa; ea personal și soțul său nu simt nevoia unei alte locuințe, însă la nivelul gospodăriei, fiecare membru simte nevoia unei alte locuințe destinate familiei mai tinere. Acesta este motivul pentru care am evitat să introducem prezența mai multor familii în gospodărie ca predictor în analiza ce o prezentăm în secțiunea de față.

Oricum însă, „înghesuiala” constituie un factor important al generării percepției asupra nevoii unei noi locuințe. Am propus în modelul de regresie un estimator mai slab, având și conotații dintr-o altă sferă: este vorba de poziția față de standardele de locuire locale. Suprafața locuibilă pe membru al gospodăriei reprezintă un indicator al sub- sau suprapopulării locuinței în cauză. Însă în cazul unei analize la nivel național, cum este cea de față, trebuie ținut cont de variația teritorială a standardelor de locuire. De aceea raportarea se impune.

Indicele anterior aduce cu sine relativitatea realității investigate în funcție de mediul social în care indivizii evoluează. Teoria grupurilor de referință și cea a deprivării relative sugerează faptul că un individ oarecare va simți nevoia acută a unui bun X, pe care nu îl posedă sau la care nu are acces, atunci când membrii grupului său de referință principal au în general acces nelimitat la X. Din această perspectivă, dacă prietenii individului sunt reprezentați ca având locuințe „mai bune”, atunci nevoia de locuință este conștientizată și tinde să devină acută. Al patrulea predictor propus în tabelul 20 surprinde tocmai această dimensiune.

Să presupunem că într-o localitate, în ultima vreme s-au construit mai multe locuințe. Cererea de locuințe a început astfel să fie acoperită. Alegând la

întâmplare unul dintre locuitorii acelei aşezări probabilitatea ca el să manifeste o nevoie acută de locuinţă este mai mică decât în cazul unei localităţi în care s-a construit mai puţin. De aici rezultă ipoteza propusă o dată cu predictorul al cincilea.

Informarea în legătură cu posibilităţile de construire a unei locuinţe nu constituie un predictor relevant, dat fiind că nevoia este asociată cu un posibil comportament de cumpărare a unei locuinţe, şi nu de construire a acesteia.

În fine, ultimii doi predictorii sunt strâns legaţi de gradul de modernitate sau tradiţionalism cultural manifestat de respondent. Nevoia de o nouă locuinţă presupune în plan comportamental ca, la un moment mai apropiat sau mai îndepărtat, individul să se şi mute într-o casă nouă. Pentru aceasta, el trebuie să renunţe la obiceiuri pe care şi le-a creat în decursul timpului şi să îşi asume riscuri diverse, optând pentru „drumuri noi, mai puţin bătute”.

Datele confirmă toate aceste relaţii (vezi anexa). Interesant este primatul factorilor culturali (importanţa obişnuinţei, a dispoziţiei pentru asumarea riscului) şi a celor de natură socială (comparaţia cu grupul de prieteni), faţă de cei de natură obiectivă, mai palpabili. Cu alte cuvinte, reprezentările despre realitate şi comparaţia cu ceilalţi sunt mai importante decât realitatea „obiectivă” în sine. Să reţinem această concluzie pentru analiza implicaţiilor asupra politicilor de locuire şi să revenim asupra datelor din tabelul din anexă. Modelul explicativ pare a fi incomplet (este explicată doar 15% din variaţia factorului general al nevoii de locuinţă). Probabil că informaţii suplimentare asupra istoriei personale a respondenţilor (de exemplu, numărul locuinţelor anterioare, comportamente de migrare etc.) ar fi adus un plus de precizie modelului¹. Oricum, explicaţia se dovedeşte a fi destul de consistentă teoretic şi validă din punct de vedere al datelor disponibile.

Modul de construire al explicaţiei face ca *diferenţele rural-urban* să fie mai puţin importante. Am rulat de altfel acelaşi model separat pentru cele două medii, iar rezultatele au fost similare. Totuşi diferenţele între intensitatea nevoii la sate şi la oraşe sunt semnificative², la oraş nevoia fiind resimţită mai acut.

10.2.3. Strategii de căutare a unei locuinţe

Diferenţele între mediile de rezidenţă sunt însă extrem de importante în ce priveşte strategiile de căutare a unei noi locuinţe. În primul rând, este vorba despre standardele diferite de locuire: casa la sate şi apartamentul în bloc în oraşe, dar şi posibilităţile de cumpărare/construire pentru fiecare mediu în parte. Tabelul nr. 21 ilustrează această situaţie. Să notăm şi faptul că, între cei din mediul rural care intenţionează să cumpere sau să închirieze o locuinţă sunt relativ mai mulţi care intenţionează să se mute într-o altă localitate (26% faţă de 8% în cazul celor care

¹ Am testat şi pentru includerea în model a veniturilor realizate de gospodăria de apartenenţă, însă informaţia suplimentară adusă este nesemnificativă.

² $F_{ANOVA, 1, 1056} = 57,5$, semnificativ pentru $p \leq 0,0005$.

optează pentru construcția unei locuințe¹). Numărul mic de cazuri ne împiedică să apreciem dacă între aceștia (care se mută și cumpără sau închiriază locuințe) migrația spre oraș este mai puternică sau nu.

Cei care caută să cumpere o locuință provin din gospodării mai înstărite, de dimensiuni mai reduse și sunt mai educați. Vârsta nu discriminează între cele trei grupuri (tabelul nr. 22). Practic, mediul de rezidență este decisiv în ce privește opțiunea de cumpărare/construcție, în timp ce cei care închiriază nu se disting prin variabile de status socioeconomic.

Tabelul nr. 21

Strategii de obținere noii locuințe

	urban	rural
Închiriere	12%	10%
Cumpărare/schimb de locuințe	46%	18%
Construcție	14%	41%
Alte	6%	6%
Neprecizat	22%	25%
Total	100%	100%

Sursa: MLPAT '99.

Tabelul nr. 22

Diferențe între cei care închiriază, cumpără sau construiesc o locuință

	Tipul 1 închiriază	Tipul 2 cumpără	Tipul 3 constru- iește	Total eșantion	F (ANOVA)	sig. F	Diferențe semnificative între grupuri
Vârsta	41,4	41,0	43,7	42,0	1,6	0,203	-
Educația [†]	3,8	4,7	3,7	4,2	29,0	0,000	T2 vs. T1-T3**
Venitul pe membru în gospodărie	282.380	483.750	276.092	379.607	20,9	0,000	T2 vs. T1-T3*
Număr de membri în gospodărie	4,9	3,8	4,3	4,2	13,1	0,000	T2 vs. T1-T3*
Pondere rural	35,5%	20,3%	65,8%	38,5%	cei care construiesc sunt mai degrabă la sate, iar cei ce cumpără la oraș		
VRA	-0,6	-8,0	8,8				

[†] Ranguri: 1- educație minimă (fără școală) ... 7- studii superioare.

* Testul Tamhane, diferențe semnificative pentru $p \leq 0,05$.

** Testul Bonferroni, diferențe semnificative pentru $p \leq 0,05$.

Sursa: MLPAT '99.

¹ Asocierea este semnificativă: VRA=3,4.

Indiferent de modul de obținere a viitoarei locuințe, banii constituie instrumentul esențial ce urmează a fi folosit. 96% dintre cei ce au nevoie de o locuință și intenționează să o cumpere sau să construiască nu dispun de toți banii necesari. Mai mult, două treimi nici măcar nu au economii din care să acopere o parte din costuri. În fine, cei care au totuși ceva economii, dispun în medie de aproximativ 20% din costul pe care îl estimează.

Tabelul nr. 23

Detalii ale eventualului credit (împrumut)

Durata rambursării împrumutului		Rata lunară declarată a putea fi plătită, inclusiv dobânzile aferente*		Cât la sută din costul locuinței ați putea plăti în avans?	
1-5 ani	8%	sub 100.000 lei	6%	nimic	69%
10 ani	16%	100.001-500.000 lei	58%	1-10%	12%
15 ani	11%	500.001-1.000.000 lei	25%	11-30%	14%
20 ani	26%	1-2 milioane lei	8%	peste 31%	2%
25 ani	8%	peste 2 milioane de lei	3%	nu pot aprecia	3%
30 ani	3%	total	100%	total	100%
40 ani si peste	2%	Valoarea minimă a ratei: 50.000 lei Valoarea maximă: 13.milioane lei Valoarea medie: 699.635 lei		Avansul minim: 1% Avansul maxim: 55% Avansul mediu: 19%	
nu știu	26%				
Durata medie: 16,5 ani					

Sursa: MLPAT '99.

Un calcul simplu ne-a permis să determinăm mărimea medie a împrumuturilor contractabile de către indivizi: 64.387.812 lei, pentru o rată anuală a dobânzii de 12%¹. Dacă am adăuga valoarea avansului pentru fiecare caz în parte și am realiza din nou media, am obține costul mediu al unei locuințe astfel achiziționate: 86.794.579 lei².

¹ Am luat în calcul o rată și o dobândă constantă și – având ca bază de calcul durata rambursării creditului și mărimea ratei lunare – am determinat valoarea rambursată pentru fiecare caz în parte. Cifra raportată rezultă în condițiile unei rate a dobânzii de 1% pe lună (12% pe an), realizând media pentru toate cazurile din eșantion.

² Adică aproximativ 7.200 de dolari americani, ținând cont de cursul de schimb din martie 1998.

Tabelul nr. 24
Comportamente de împrumut și șanse de a cumpăra locuința dorită cu banii din împrumutul contractat și economiile disponibile

	Tipul 1 nu are nevoie de o locuință nouă	Tipul 2 împrumută, însă insuficient	Tipul 3 împru- mută suficient	Total eșantion	F (ANOVA)	sig. F	Diferențe semnificative între grupuri
Pondere în eșantion	89,1%	7,4%	3,5%	100%	-	-	-
Vârsta	47,6	41,2	41,4	46,9	7,307	0,001	T1 vs. T2-T3*
Educația [†]	3,9	4,5	4,9	4,0	13,999	0,000	T1 vs. T3**
Venitul pe membru în gospodărie	359.170	453.629	693.437	377.844	15,332	0,000	T1 vs. T3*
Număr de membri în gospodărie	3,6	4,2	3,8	3,7	3,990	0,019	T1 vs. T2*
Pondere rural	47,7%	24,4%	29,3%	45,3%	Comportamentul de împrumut este asociat cu rezidența în urban		
VRA	4,6	-4,0	-2,1				

[†] Ranguri: 1- educație minimă (fără școală) ... 7- studii superioare.

* Testul Tamhane;

** Testul Bonferroni; în ambele cazuri diferențele sunt semnificative pentru $p \leq 0,05$.

Sursa: MLPAT '99.

Cifra este egală cam cu jumătatea costului mediu estimat pentru viitoarea locuință de către indivizii ce ar apela la împrumuturi (13.000\$). Aceasta, în condițiile în care ipoteza de calcul presupunea o rată subvenționată a dobânzii de numai 12% pe an. O rată anuală a dobânzii de 30% ar face ca valoarea reală a împrumutului să scadă către 33 de milioane de lei (sub 3.000 de dolari). Oricum, chiar și în ipoteza unei rate mici a dobânzii, 66% dintre potențialii aplicanți pentru credite nu ar putea să își cumpere sau să își construiască o locuință din motive financiare.

Așa cum o pune în evidență și tabelul nr. 24, comportamentul de împrumut este unul rar. Tinerii, cei mai educați și cei care câștigă mai mult sunt cei care își asumă riscul împrumutului. Educația și venitul sunt mai ridicate pentru cei care își apreciază corect nevoia de creditare, ba chiar cei ce constituie tipul 3 în tabel câștigă în general semnificativ mai mult decât venitul mediu al populației. Localizarea în urban favorizează, de asemenea, apelul la împrumuturi. Sectorul de activitate pentru cei ce lucrează (de stat sau privat), ca și integrarea în populația ocupată ca atare nu diferă între cele trei tipuri.

Lista acronimelor utilizate:

ANL – Agenția Națională pentru Locuințe;

CNS – Comisia Națională de Statistică;

CURS – Centrul de Sociologie Urbană și Regională;

FSD – Fundația (Soros) pentru o Societate Deschisă;

ICCV – Institutul de Cercetare a Calității Vieții al Academiei Române;

MLPAT – Ministerul Lucrărilor Publice și Amenajării Teritoriului;

MMT – Metromedia Transilvania.

Anexa

Coeficienții ecuației de regresie a intensității nevoii de locuințe

Predictor	beta	t	sig. t	toleranța
De când stați în această locuință (ani)	-0,27	-8,97	0,000	0,929
Preferința pentru drumuri noi față de drumurile cunoscute ¹	0,15	4,98	0,000	0,933
Prietenii dvs. stau într-o locuință mai bună ²	0,14	4,59	0,000	0,985
Locuințe terminate la 1000 de locuințe	-0,10	-3,28	0,001	0,979
Poziția față de standardul local de densitate ³	-0,05	-1,58	0,114	0,925
Calitatea locuinței ⁴	0,02	0,51	0,614	0,732
Informat ⁵	-0,01	-0,42	0,758	0,925

$R^2=1,47$; valoarea testului Durbin-Watson = 1,97.

¹ scală de 10 puncte.

² scală de 5 puncte (1=mai proastă ... 5=mult mai bună).

³ Un indice calculat ca raport între suprafața (m^2) ce revine unui individ în locuința actuală și același indicator calculat ca medie în localitatea în cauză.

⁴ Un indice de dotare surprinzând accesul locuinței la energie electrică, apă curentă și canalizare, gaze naturale, încălzire centrală, prezența closetului în locuință, precum și a telefonului (calculat ca scor factorial: $KMO=0,847$, variația explicată de factor – 49%).

⁵ Indice al posesiei de cunoștințe despre terenurile disponibile, normativele ce reglementează construcția de locuințe, posibilitatea de împrumut pentru construcția și cumpărarea de locuințe, facilități fiscale și existența ANL (calculat ca scor factorial: $KMO=0,792$, variația explicată de factor – 46%).

Notă: analiza a fost realizată și separat, pe medii. Coeficienții standardizați de regresie (beta) și-au menținut valori similare atât în rural, cât și în urban.

Bibliografie

1. Balchin Paul, editor, *Housing Policy in Europe*, Routledge, London, 1996.
2. Dan Adrian-Nicolae, *Aspecte ale locuirii în România și în alte țări foste socialiste*, în *Calitatea vieții*, anul 7, nr. 3-4, p. 217-236, 1997.
3. Dan Adrian-Nicolae, *Dimensiuni ale calității locuirii în mediul rural*, în *Calitatea Vieții*, anul 8, nr. 1-2, p. 121-134, 1998.
4. Dan Adrian-Nicolae, *România și politica ei de locuire în contextul Europei de Est și al Uniunii Europene*, în Cătălin Zamfir (coord.), „Politici sociale în România: 1990-1998”, Editura Expert, București, 1999, p. 447-490, 1999.
5. Noica Ruxandra, *Politici de locuire. O abordare sociologică cu referire în special la România*, lucrare de dizertație, Universitatea București, Facultatea de Sociologie, 1998.
6. Popescu Emilian, *Standardul economic: 4. Locuința*, în Ioan Mărginean

- (coord.), „Tineretul deceniului unu. Provocările anilor '90”, Editura Expert, București, 1996.
7. Preda Marian; Zamfir Elena; Zamfir Cătălin, *Standardul economic: 8. Condițiile de viață ale studenților*, în Ioan Mărginean (coord.), „Tineretul deceniului unu. Provocările anilor '90”, Editura Expert, București, 1996.
 8. Zamfir, Cătălin, coordonator, *Politici sociale în România: 1990-1998*, Editura Expert, București, (1999).
 9. ***Comisia Națională de Statistică, *Condițiile de locuit și înzestrarea cu bunuri de folosință îndelungată, în anul 1998*, CNS, București, 1999.

11. DILEME ALE POLITICILOR SOCIALE REFERITOARE LA GENERAȚIILE EXTREME DIN ROMÂNIA, ÎN PERIOADA TRANZIȚIEI

Dr. Gheorghe Barbu,
cercetător științific principal II
Dr. Adina Mihăilescu,
cercetător științific principal III
Corneliu Prisăcaru,
cercetător științific principal III

Protecția generațiilor extreme – respectiv a copiilor și a bătrânilor – reprezintă o preocupare principală a statelor moderne și a societății civile contemporane. Această preocupare are o motivare nuanțată **morală** și alta, decurgând din aceasta, **economică**. Cea morală constă, pe de o parte, în responsabilitatea și grija pentru a asigura țării un tineret sănătos fizic și psihic, capabil să răspundă provocărilor viitoare, iar pe de altă parte, în respectul față de cei care au contribuit la crearea condițiilor existente și sunt în situația de a nu mai putea munci. Motivarea economică decurge din caracteristica principală comună acestor două grupe de populație, și anume aceea că atât una, cât și cealaltă, din cauza vârstei, nu-și pot asigura, prin efort propriu, cele necesare traiului. Dependența în ceea ce privește asigurarea condițiilor de viață este aspectul care diferențiază cele două grupe. În cazul copiilor, părinții au rolul exclusiv sau determinant. Situația se schimbă atunci când părinții (unul sau amândoi) au decedat, sunt infirmi, bolnavi, iresponsabili sau nu sunt în măsură să asigure venituri la nivelul nevoilor de consum ale întregii familii.

Bătrânii se pot bucura de sprijinul copiilor, atunci când aceștia există, dar esențial pentru petrecerea anilor de viață de după pensionare este sistemul de asigurări sociale, la care se cotizează în perioada vieții active. Prin natura lucrurilor și datorită sistemului existent, resursele financiare din care se achită pensiile persoanelor care au ieșit din viața activă sunt asigurate prin activitatea depusă de generațiile ocupate. Această dependență are consecințe nefericite atunci când raportul dintre cele două grupe de populație se înrăutățește și mai ales când are loc depășirea, într-o măsură crescândă, a numărului persoanelor ocupate de către cele aflate la pensie. Un asemenea fenomen a avut loc în țara noastră după 1990 și, în principal, în urma aplicării Decretului-lege privind pensionarea cu reducere de vârstă a unor salariați, decret aplicat în perioada 1 martie-1 septembrie 1990.

În anii economiei centralizate, sistemul de protecție a celor două seg-

mente ale populației a avut, în contextul dat, în care statul se ocupa de aproape toate aspectele vieții oamenilor, elemente acoperitoare, subordonate – în bună parte – unor scopuri generale.

Pentru copii au fost practicate alocații – ce-i drept, numai în cazul salariilor din sectorul de stat – diferențiate pe câteva grupe de salarii, pe cele două medii – urban și rural -, în funcție de rangul copilului; pentru primul copil alocația era mai mică și creștea până la cel de-al treilea. În medie, alocația pentru copii reprezenta circa 10% din salariul mediu pe economia națională. Totodată, toți copiii au fost beneficiari de servicii de educație și de îngrijire medicală gratuite, de produse de îmbrăcăminte și încălțăminte relativ ieftine. Mamele cu trei și mai mulți copii au primit, începând de la jumătatea deceniului al nouălea, o sumă de 400 lei, iar pentru salariate a apărut și posibilitatea pensionării cu un an mai devreme în situația în care aveau trei copii și cu doi ani dacă aveau patru sau mai mulți. Obiectivul avut în vedere prin aceste reglementări a fost cel de stimulare a natalității, deși a apărut și un efect secundar, și anume acela de a menține, între anumite limite, condițiile de viață ale diverselor tipuri de familii.

Pentru populația vârstnică, pensia a devenit, cu începere din 1977, forma atotcuprinzătoare. De asigurări sociale de stat au beneficiat nu numai foștii salariați ai întreprinderilor și instituțiilor de stat, dar și membrii unităților cooperatiste din agricultură, membrii cooperativelor meșteșugărești, cei ai uniunilor de creație, ai unor culte, precum și țărani individuali din zonele necooperativizate. Alături de pensia de bază care avea ca sursă contribuțiile de asigurări sociale achitate de unitățile angajatoare, pe baza Legii nr. 27 din 1966 s-a introdus pensia suplimentară, având ca sursă de susținere contribuțiile obligatorii ale persoanelor ocupate.

Instituțiile de ocrotire socială puse în serviciul celor două grupe de populație (case ale copilului, creșe, grădinițe, cămine și cămine spital pentru bătrâni) au cunoscut, un timp, evoluții pozitive, dar o dată cu declanșarea înrăutățirii situației economice, la sfârșitul anilor '70, condițiile din aceste instituții au înregistrat deteriorări continue.

În cele ce urmează ne vom ocupa de dilemele acelor măsuri de protecție socială care se adresează celor mai **cuprinzătoare grupe de copii și bătrâni**, respectiv copiilor aflați în familie și bătrânilor neinstituționalizați.

După revoluția din decembrie 1989, în privința copiilor au fost adoptate unele măsuri, între care generalizarea alocațiilor de aceeași mărime, cu începere din 1993, pentru toți copiii până la vârsta de 16 (respectiv 18 ani), indiferent de statutul socio-profesional și de volumul veniturilor susținătorilor, copiii de vârstă școlară putând beneficia de această alocație dacă frecventează cursurile unei școli, acordarea – cu începere din ultimul trimestru al anului 1997- a alocației suplimentare pentru cel de-al doilea până la cel de-al patrulea copil, mărimea acesteia fiind diferențiată în funcție de rangul copiilor.

Generalizarea alocației reprezintă soluția de eliminare a discriminărilor, principiu prevăzut atât în documentele organismelor internaționale, cât și în Constituția țării noastre, dar tocmai datorită nediscriminării copiilor prin ceea ce societatea le oferă, o parte din fondurile existente se îndreaptă spre familiile care au suficiente posibilități pentru a le asigura copiilor tot ce le este necesar și, în consecință, **în asemenea cazuri alocația își pierde funcția de ocrotire socială a copilului**. Totodată, sunt diminuate fondurile bănești pe care statul le orientează spre familiile ai căror copii se află în mare dificultate.

Acordarea alocației pentru copii **după criteriul veniturilor susținătorilor** ar fi de luat în seamă, dar este o variantă extrem de dificilă, în primul rând din cauză că nu poate fi stabilită o singură limită de venituri până la care ar fi îndreptățiți încasarea alocației, această limită fiind diferită, în principal, în funcție de numărul de copii aflați în întreținere, dar și în funcție de statutul localității de reședință, de nivelul prețurilor și al tarifelor de pe plan local. La această dificultate se adaugă variațiile lunare ale veniturilor multor familii, variații care pot modifica sensibil condițiile de viață ale copiilor, dar și posibilitatea strecurării de erori în stabilirea veniturilor fiecărei familii cu copii. Aceste neajunsuri ar antrena, de asemenea, un aparat birocratic mare, cu toate consecințele negative inerente acestuia.

Legarea alocației cuvenite copilului de **vârstă școlară de frecventarea cursurilor unei școli** este, desigur, **rațională**, dar nu trebuie uitat că această măsură lovește, în principal, în familiile de romi, în acestea existând cei mai mulți copii care nu merg la școală sau o părăsesc după una sau două clase. În aceste familii există, de altfel, și cele mai mari carențe în educația copiilor și un asemenea aspect nu poate fi ignorat cu atât mai mult cu cât ponderea numărului copiilor de romi în totalul copiilor din țara noastră este în creștere.

Concluziile desprinse din diverse anchete sociologice efectuate de colective din ICCV arată că, în multe cazuri, **motivul principal al renunțării la pregătirea școlară a copiilor din familiile nevoiașе îl reprezintă lipsa de posibilități materiale și în principal de venituri**. Pentru aceste familii, în special în cazul când părinții au un grad scăzut de instruire, primirea alocației de stat, atât cât a fost și este aceasta, nu reprezintă un imbold pentru a da sau a susține pe copii la școală. Soluțiile adoptate prin Ordonanța nr. 10/1997 vin să suplimenteze mijloacele oferite copiilor cu dificultăți materiale. Ordonanța respectivă prevede că elevii și studenții proveniți din familiile care realizează un venit mediu lunar pe membru de familie de până la 50% din salariul minim brut pe țară și au rezultate bune la învățătură, precum și o comportare de nivel ridicat, pot beneficia de mijloace suplimentare constând în obiecte de îmbrăcăminte, încălțăminte, rechizite, alimente, asigurarea unei mese pe zi cu hrană caldă.

Dincolo de copiii și respectiv de familiile care beneficiază de prevederile ordonanței menționate, rămâne un număr mare de copii, mai ales în familiile de romi, care nu sunt suficient de susținuți pentru a dobândi cel puțin un nivel mi-

nim de instruire școlară. Lipsa de mijloace financiare suficiente pentru educația copiilor de romi se face simțită extrem de puternic la preșcolari; deși primesc alocația de stat, în marea lor majoritate **aceștia nu sunt încadrați în grădinițe** și, bineînțeles, sunt privați de posibilitatea de a se acomoda, din timp, într-o colectivitate de orientare școlară.

Una din cele mai izbitoare inconsecvențe ale politicilor sociale față de copii este totala detașare a alocației de stat de alte venituri și mai ales de evoluția prețurilor și a tarifelor la bunurile și serviciile de consum. Mărirea alocațiilor la anumite intervale de timp, respectiv necorelarea acestora cu indicii lunar de prețuri, duce, în diverse intervale de timp, la diminuarea aportului în veniturile familiale și la deprecierea puterii de cumpărare. Este semnificativ că, în cazul unei familii cu doi copii, raportul dintre alocația pentru copii și veniturile salariale medii nete a scăzut, între octombrie 1990 și ianuarie 1997, de la 14,6 la 6%. În februarie 1997, ca urmare a creșterii alocației de la 12.500 la 50.000 de lei și a introducerii alocației suplimentare, acest raport a ajuns la 15,8%, dar a scăzut din nou la 6,4% în septembrie 1999, deși cu începerea din martie 1998 alocația de bază pentru fiecare copil a crescut la 65.000 de lei. Mai mult, după septembrie 1999, acest raport a continuat să se înrăutățească. În condițiile în care indicii prețurilor la bunurile și serviciile de consum au devansat cu mult indicii veniturilor salariale medii, schimbarea raportului în sensul arătat a însemnat diminuarea, într-o măsură și mai mare, a puterii de cumpărare a alocației de stat pentru copii.

Un aspect care nu poate fi ignorat este cel al gradului în care alocația primită de familie pentru un copil acoperă cheltuielile impuse de procurarea bunurilor și serviciilor necesare acestuia. Dacă se ia în considerare alocația de bază, de 65.000 de lei, aceasta reprezenta, în noiembrie 1999, circa 6-7% din minimul de trai decent al unui școlar. Această contribuție nesemnificativă, care nu se sesizează în viața copiilor din familiile în care părinții au venituri ridicate, are un rol derizoriu, nesemnificativ, în familiile numeroase și în foarte multe din cele monoparentale¹. În asemenea familii, alocația respectivă aproape că nu-și face simțit deloc rolul și nu-și atinge, nici în mică măsură, scopul pentru care a fost instituită. Situația este deosebit de gravă în familiile în care alocația de stat pentru copii reprezintă singura formă de venit și deci singura sursă de susținere a tuturor persoanelor din familie.

În cazul **pensionarilor**, persoane, în general active timp de 25 până la 35 și chiar peste 40 de ani, au apărut **dezacorduri mari** între mărirea pensiei și cheltuielile necesare pentru acoperirea nevoilor de consum, între mărirea pensiei și veniturile medii salariale la nivelul ramurii în care au fost salariați și cele pe economie, între pensiile persoanelor care au avut aceeași activitate, au

¹ Potrivit datelor oferite de Recensământul populației și locuințelor din 1992, familiile monoparentale reprezentau, în acel an, aproape 10% din totalul familiilor cu copii.

aceeași vechime în muncă, s-au pensionat la aceeași vârstă, dar în ani diferiți. Poate fi considerat, de asemenea, grav faptul că **grupa cu ponderea cea mai mare sub aspectul mărimii veniturilor pe persoană** (venituri constituite, la marea majoritate, exclusiv din pensie) **este inferioară la pensionarii proveniți din profesioniști cu statut de intelectuali** nu numai față de cei care au fost funcționari, dar și față de foști tehnicieni sau maiștri și chiar față de foști muncitori. Din datele obținute în urma unei anchete efectuate în iunie 1999, având ca bază situația din luna mai a aceluiași an, rezultă că, în mediul urban, la pensionarii proveniți din intelectuali, grupa cea mai numeroasă – respectiv 31% – era reprezentată de cei cu venituri de 450.001-550.000 de lei pe persoană, pe când la funcționari, tehnicieni și maiștri, precum și la muncitori, grupa cu ponderea cea mai mare era constituită din cei cu venituri pe persoană de 550.001 – 650.000 de lei și reprezenta, în ordinea amintită mai sus, aproape 42, circa 39 și puțin sub 27%. Explicația acestei situații rezidă în **diferențele care au existat și continuă să se mențină între nivelul câștigurilor salariale de care au beneficiat și beneficiază fiecare din grupele menționate**. Luând bunăoară învățământul, în care o mare parte a personalului angajat are pregătire universitară, în luna septembrie 1999, câștigul salarial mediu net reprezenta 86,7% din câștigul respectiv pe economie, 82,2% din cel pe întreaga industrie, 64% din cel pe ramura energie electrică, termică, gaze și apă, 56,5% din cel de la poștă și telecomunicații. Situația nu este cu mult diferită nici în sănătate și asistență socială. În cercetarea științifică fundamentală lucrurile stau mult mai prost, deși aici predomină personalul cu pregătire universitară, din care mulți au titlul științific de doctori. Un asemenea decalaj este descalificant și nestimulator pentru a accede la o pregătire ridicată.

Una din problemele mari ale sistemului de pensii, problemă pe care noua lege a pensiilor pare s-o rezolve cel puțin pentru viitorii pensionari, este cea a **discrepanței mari, intolerabile, între pensiile stabilite pentru activități, funcții și vechimi similare**. În mod anormal, aceste discrepanțe au rezultat din momentele diferite de pensionare. Concludentă în acest sens este creșterea ponderii pensionarilor cu pensii de peste 650.000 de lei pe măsura înaintării în timp. Astfel, din lotul de pensionari cu pensie de limită de vârstă și vechime integrală în muncă, incluși în ancheta efectuată de ICCV pentru luna mai 1999, în cazul foștilor muncitori, ponderea pensionarilor respectivi a cunoscut următoarele valori: 15,6% pentru cei pensionați înainte de 1990, 28,6% pentru cei ieșiți la pensie între 1990-1992, 45,5% în cazul celor care au căpătat acest statut în perioada 1993-1996 și 50% pentru cei pensionați după 1996. Situația a înregistrat o oarecare îmbunătățire în urma aplicării Hotărârii nr. 987, publicate în Monitorul Oficial nr. 580/29 noiembrie 1999, și a acțiunii de corelare. Hotărârea nr. 987 prevede mărirea pensiei minime; în cazul limitei de vârstă și vechimii integrale, aceasta nu este mai mică de 645.840 de lei, indiferent de

momentul deschiderii dreptului la pensie¹. Prin acțiunea de recorelare s-a urmărit reducerea **discrepanței mari** dintre pensiile primite de cei care au întrunit aceleași condiții de pensionare, dar au ieșit la pensie la date diferite.

Modificarea raportului dintre pensia medie pentru limită de vârstă și vechime integrală în muncă și câștigul salarial mediu net pe economia națională reprezintă o altă consecință negativă importantă a aplicării politicilor sociale adresate vârstnicilor. Dacă în anul 1989, acest raport era de 65,8%, în trimestrul II 1999 acest raport a scăzut la 58,9%, cu aproape 10 puncte procentuale mai puțin. În decursul perioadei analizate, raportul a cunoscut valori mai mici, în special în ultimii ani (50,1% în 1996, 51,1% în 1997, 46,2% în 1998).

Luând în considerare gruparea pensionarilor după nivelul pensiei, se constată diferențieri foarte importante în cadrul aceleiași categorii de pensionari; în octombrie 1999, pensiile au variat între 167.922 de lei și 15.028.883 de lei, ceea ce înseamnă o diferență de aproape 90 de ori. Cu alte cuvinte, în cadrul aceleiași categorii de pensionari, au existat și continuă să existe persoane care au o pensie de câteva zeci de ori mai mare decât pensia minimă. Această situație se explică prin faptul că persoanele respective și-au desfășurat activitatea în unități economice sau sociale în cadrul cărora salarizarea s-a făcut în valută. Transformarea valutei în moneda națională, adică în lei, a determinat o bază de calcul ridicată. Bineînțeles, asemenea situații sunt excepții. În cazul pensionarilor pentru limită de vârstă, cu vechime integrală în muncă, în octombrie 1999, un sfert din numărul acestora avea o pensie medie lunară de 737.500 de lei.

Între aspectele practice considerate de autorii comunicării de față ca anormale se înscrie și existența mai multor sisteme de pensionare paralele, sisteme care au ca efect discriminări aberante între diverse grupe de pensionari. În acest sens este de arătat că Legea nr. 92/1992 privind organizarea judecătorească conferă, prin art.103, **privilegii** magistraților pensionați. Privilegiile reies din prevederile conform cărora „magistrații cu o vechime de cel puțin 25 de ani în magistratură beneficiază, la împlinirea vârstei prevăzute de lege, de pensie de serviciu, în cuantum de 80 la sută din venitul net realizat din salariul de bază, sporul de vechime în muncă și sporul de stabilitate în magistratură avute la data pensionării” (mai exact, în luna anterioară datei de punere în pensie). La pensia calculată potrivit elementelor menționate, pentru fiecare an în plus (peste cei 25) se adaugă 1% din venitul net rezultat conform celor de mai sus. Totodată, se prevede că „pensiile magistraților se actualizează în raport cu nivelul salariilor de bază ale magistraților în activitate”.

Totala detașare a elementelor de care se ține seama la calculul și la actualizarea pensiei magistraților, de cele avute în vedere la stabilirea pensiei

¹ Aceeași hotărâre prevede limite minime mai ridicate pentru toate pensiile de asigurări sociale de stat și pentru pensiile de asigurări sociale acordate agricultorilor.

cele mai mari părți a pensionarilor nu-și găsește justificarea în nici un fel, cu atât mai mult cu cât datele de pornire (veniturile salariale) au niveluri superioare comparativ cu majoritatea veniturilor respective realizate de salariații din multe alte unități și instituții de stat.

Pensia reală, indicator de sinteză care caracterizează evoluția puterii de cumpărare a pensiei, a fost, în trimestrul II 1999, comparativ cu anul 1989, de 51,8%; cu alte cuvinte, puterea de cumpărare a pensiei a scăzut la jumătate față de anul luat pentru comparație. Parțial, această degradare a survenit și ca urmare a renunțării, în ultimii ani, la indexarea pensiilor. Diminuarea în asemenea măsură a capacității de convertire a pensiei în bunuri materiale și în servicii destinate consumului reprezintă pentru populația vârstnică – în cadrul căreia cea mai mare parte nu poate să-și completeze veniturile pe alte căi – o cauză reală de proliferare de decepții și de stări depresive.

12. FAMILIILE MONOPARENTALE ÎN ROMÂNIA – SITUAȚIA SOCIOECONOMICĂ

Diana Cristina Dumitru,
cercetător științific

12.1. Particularități ale familiilor monoparentale ca structură familială deficitară

Preluând observațiile notate de P.A. Gongla și E.H. Thompson (1985), M. Preda subliniază că „termenul de familie monoparentală (single parent family) a devenit unul general acceptat pentru un anumit tip particular de structură familială, cea în care doar un părinte trăiește cu copiii dependenți de el și are responsabilitatea principală pentru îngrijirea acestora” (*Politici sociale*, 1999, p. 316).

Discuțiile generate de acest fenomen sunt numeroase și adesea contradictorii. Ele pornesc chiar de la a considera sau nu dacă este vorba despre o „familie”. Este evident că în astfel de cazuri nu avem de a face cu o familie în termeni weberieni. Totuși, unii autori subliniază faptul că esențială este nu atât structura, cât existența sau nonexistența a ceea ce numim „atmosferă familială”.

O analiză mai amănunțită a problemei va evidenția totuși existența unor diferențe fie din perspectiva membrilor respectivei familii, fie din perspectiva responsabilității diferite pe care societatea și comunitatea o are față de copiii aflați în grija unui singur părinte sau cei din familiile biparentale. În același timp, nu trebuie pierdute din vedere diferențele care apar chiar între diferitele categorii de familii monoparentale. Apare astfel necesitatea considerării a trei mari subtipuri de familii monoparentale, în funcție de modalitatea de formare:

- familii monoparentale rezultate din divorț;
- familii monoparentale rezultate din nașterea unui copil în afara căsătoriei;
- familii monoparentale rezultate din decesul unuia dintre părinți.

Fără a susține tratarea problemei exclusiv pe cele trei categorii, trebuie avute totuși în vedere unele diferențieri generate în primul rând de absența definitivă sau doar intermitentă a unuia dintre cei doi părinți.

Principalul aspect sub care societatea este preocupată de problema familiilor monoparentale este cel al dificultăților materiale cu care se confruntă membrii acestora, al incapacității de autosatisfacere a nevoilor primare pentru copii, în primul rând, dar și pentru adulți. Toate statisticile evidențiază o corelație puternică între absența unuia dintre partenerii maritali și sărăcie, cu atât mai mult

în cazul existenței și a unui copil. În SUA, aproximativ jumătate din familiile aflate sub pragul de sărăcie sunt familii monoparentale conduse de o femeie (R. Worth, 1997). Conform datelor furnizate de R. Worth (1997), 17 milioane de gospodării americane sunt conduse de „părinți singuri”, majoritatea femei (90%). Aproximativ 35% dintre acestea trăiesc în sărăcie, mai mult decât dublul mediei naționale. Un studiu realizat în SUA arată că familiile monoparentale materne au o probabilitate de a se afla sub limita sărăciei de trei ori mai mare decât familiile conduse de un bărbat singur și de 6 ori mai mare decât familiile biparentale.

Dincolo de dificultățile economice cu care se confruntă membrii unor astfel de familii, nu pot fi ignorate nici efectele de natură afectivă pe care structura deficitară a acestor unități familiale le are asupra copiilor și părinților singuri.

În ceea ce privește efectele asupra copiilor, asupra maturizării lor emoționale, se pune mai ales problema efectelor negative pe termen lung. Cercetările realizate pe această temă au demonstrat perpetuarea aceluiași gen de probleme și dificultăți de la părinți la copii care provin din familii monoparentale.

Lipsa unuia dintre parteneri are importante consecințe și asupra părintelui respectiv. Relația dintre un părinte singur și copilul (copii) lui implică mai multe responsabilități decât în mod obișnuit pentru cel dintâi. Acesta va trebui:

- să lucreze mai mult pentru a asigura resursele financiare necesare;
- să petreacă mai mult timp liber cu copilul pentru a suplini lipsa de afectivitate resimțită de acesta prin absența unui părinte;
- să aloce mai mult timp activităților administrativ-gospodărești.

Statul, alte organizații nonguvernamentale sau rețelele de rude și prieteni preiau prea puțin din acest surplus de sarcini. Relațiile cu rudele (atât cele din partea celuilalt soț, dar și rudele proprii) diferă de la caz la caz, în principal în funcție de motivul absenței partenerului.

Relațiile cu prietenii pot avea și ele o evoluție diferită în funcție de „cauza” care a determinat această structură familială. Părintele singur are tot mai mult nevoie de suport. În același timp însă, supraaglomerat de sarcini familiale și profesionale, resursele sale de reciprocitate scad, ceea ce va determina un număr tot mai redus de prieteni și implicit un grad tot mai mare de izolare socială. În acest context, pare mult mai pertinentă tratarea situației familiilor monoparentale nu doar din punct de vedere al gradului lor de sărăcie, ci mai degrabă a gradului de *excluziune socială*. Acest concept este mult mai cuprinzător și permite atât analiza excluziunii pe dimensiunea economică, un echivalent pentru sărăcia propriu-zisă, dar și pe alte trei dimensiuni, urmărind și integrarea „civică”, „socială” și cea „interpersonală”. Împreună, cele patru perspective oferă o imagine mult mai cuprinzătoare și adecvată a problemelor cu care se confruntă această categorie de familii.

Supraîncărcarea de rol a părintelui singur înseamnă în cele mai multe cazuri o reducere a controlului exercitat de acesta asupra copiilor, asupra performanțelor lor școlare. Se produce astfel un adevărat cerc vicios. Pentru întreruperea ciclului sunt necesare eforturi susținute atât din partea subiecților înșiși, cât și din partea

societății, precum și găsirea celei mai adecvate modalități de concretizare a acestor eforturi.

Pornind de la datele Recensământul din 1992, G. Ghebre și S. Stroe (*Revista de Calitatea Vieții*, nr. 1-2/1995, p. 35-70) apreciază ponderea familiilor monoparentale la aproximativ 10% din totalul familiilor. Fără a fi deosebit de alarmantă, această valoare este suficient de ridicată pentru a genera preocupări pe marginea fenomenului. Încercările de delimitare exactă a numărului de familii monoparentale din totalul familiilor din România se dovedește a fi una dificilă. Una din principalele dificultăți provine din necesitatea distincției dintre **familie** și **gospodărie**. În contextul societății românești actuale, vorbim mai degrabă de gospodării, decât de familii nucleare, chiar dacă în unele cazuri ele se suprapun. Dificultățile în procurarea unei locuințe proprii, precum și dificultățile economice cotidiene determină tot mai mulți tineri să locuiască în continuare cu părinții, chiar și după întemeierea unei familii. În cazul părinților singuri, dificultățile materiale fiind și mai ridicate, este de presupus că un număr mare dintre aceștia trăiesc în cadrul unor gospodării extinse. Astfel, deși familii monoparentale ca structură proprie, aceste unități familiale au puține elemente în comun cu imaginea de acum clasică a familiilor monoparentale.

Iată deci o primă caracteristică a familiilor monoparentale din societatea românească: includerea multora dintre aceste unități familiale în structura familiilor extinse modifică o serie de caracteristici ale familiilor monoparentale clasice. Nu trebuie însă neglijată ponderea celor care se constituie în familii monoparentale autentice și care reprezintă, în fond, așa-numita problemă a familiilor monoparentale.

Din câte cunoaștem, până acum nu a fost realizată nici o cercetare care să aibă ca grup țintă familia monoparentală. Dificultatea întocmirii unui eșantion pe această populație este principalul motiv care a împiedicat realizarea unei astfel de cercetări. Dificultățile care stau în fața familiilor cu un singur părinte se pot împărți în două mari categorii:

- de natură economică;
- de natură emoțională.

Și în societatea românească, ca în majoritatea țărilor, situația de părinte care își crește singur copiii se asociază cu un grad crescut de sărăcie. În aceste condiții, marea majoritate a familiilor monoparentale devin beneficiare de ajutor social.

Una dintre puținele cercetări asupra populației de beneficiari de ajutor social este cercetarea cantitativă realizată în cadrul Institutului de Cercetare a Calității Vieții în municipiul București și SAI, în ianuarie 1996 (coord. Simona Stroe).

Una dintre problemele care se ridică față de dificultățile economice ale anumitor grupuri defavorizate este aceea dacă nu ar fi mai eficace și în același timp mai rentabile din punct de vedere al cheltuirii banilor publici unele măsuri categorice de protecție socială. Tocmai de aceea, cercetarea mai sus menționată își concentrează atenția și asupra identificării unor eventuale caracteristici comune

în rândul capilor de familie monoparentale. Ponderea foarte mare a familiilor monoparentale care se găsesc sub pragul de sărăcie poate fi un motiv pentru adoptarea unor astfel de măsuri. Identificarea unor caracteristici legate de statutul ocupațional, nivelul de pregătire școlară, comportamentele de consum ale părinților care își cresc singuri copiii poate servi la delimitarea mai exactă a grupurilor țintă ale unor astfel de măsuri categoriale, precum și la conținutul optim al acestora. Datele furnizate de această cercetare sunt următoarele:

- 98% din familiile monoparentale beneficiare de ajutor social în București, la data realizării cercetării, sunt conduse de o femeie;
- 42,8% din totalul acestora sunt femei sub 25 de ani;
- 80% dintre părinții singuri nu au nici o ocupație, sunt casnice sau șomeri fără nici un ajutor financiar;
- În 74% din cazuri alocația pentru copii reprezintă singura sursă de venit. 95,4% dintre acestea nu au nici un venit din muncă;
- doar 9% beneficiază de ajutor de șomaj sau alocație de sprijin. (*Politici sociale*, 1999, p. 225).

Iată în continuare care este tabloul situației economice a familiilor monoparentale, așa cum rezultă dintr-o altă cercetare realizată în cadrul ICCV pe tema sărăciei în anul 1994 (coord. Ioan Mărginean). Cercetarea a fost realizată pe un eșantion de tip stratificat aleator, cuprinzând un număr de 1020 de gospodării. Înainte de toate, trebuie precizat că analiza gradului de sărăcie s-a făcut având ca puncte de reper două niveluri de venituri, calculate pentru structuri familiale diferite, prin utilizarea următoarelor scale de echivalență:

Pentru calcularea **minimului decent (MD)**: prima persoană matură din gospodărie = 1; altă persoană matură = 0,8; fiecare dintre primii doi copii = 0,6; alt copil = 0,5.

Pentru calcularea **minimului de subzistență (MS)**: prima persoană matură = 1; altă persoană matură = 0,7; fiecare din primii doi copii = 0,7; alt copil = 0,6.

S-a utilizat, de asemenea, un al treilea nivel de venit ca reper de analiză: așa-numitul minim al Ministerului Muncii și Protecției Sociale (**MM**). Raportat la ceilalți doi indicatori, acesta reprezintă 31,5% din MD și 52,6% din MS.

Practic, în proporție de aproape 100% familiile monoparentale cu trei sau mai mulți copii și o proporție de peste 70% din cele cu 2 copii au venituri care le plasează sub minimul de subzistență. Aproximativ 20% dintre familiile cu un singur părinte (cu unul sau doi copii) se situează peste minimul decent de trai.

Nivelul relativ scăzut al salariilor, rata mare a inflației, necorelarea dintre creșterea prețurilor și creșterea salariilor, în condițiile în care acestea continuă să reprezinte principala sursă de venit pentru cea mai mare parte a populației, sunt elemente care explică situația dramatică a familiilor monoparentale. Urmărind să evidențieze rolul diferitelor contingente ale vieții în scăderea nivelului de

trai, cercetătorii din cadrul ICCV au ajuns la concluzia că „fiecare copil în plus crește spectaculos gradul de sărăcie, cu atât mai mult în situațiile în care copiii se combină cu existența unui singur părinte” (*Dimensiuni ale sărăciei*, 1994, p. 57). Înlocuirea unui salariu cu ajutor de șomaj și cu atât mai mult lipsa unei a doua surse de venit în familie scad considerabil nivelul de trai.

12.2. Măsuri de protecție socială adresate familiilor monoparentale

O dată făcută prezentarea familiilor monoparentale din societatea românească, a unora din caracteristicile acestora, a principalelor dificultăți cu care se confruntă membrii lor, să urmărim în continuare care sunt formele de sprijin și protecție socială dezvoltate ca răspuns la situația prezentată.

În primul rând, voi avea în vedere măsurile prin care statul înțelege să acorde sprijin și protecție acestor familii. Care sunt politicile sociale care vizează, mai mult sau mai puțin direct, membrii unor astfel de unități familiale?

La nivelul simțului comun este de presupus ca amploarea și profunzimea unei probleme să fie principalul element care determină amploarea măsurilor de protecție și sprijinire, sub diverse forme, a grupurilor de oameni afectate de problema respectivă. Practica demonstrează însă că în realitate nu se întâmplă întotdeauna așa. Factorii implicați în adoptarea și promovarea unor măsuri de politică socială sunt mult mai numeroși și adesea au prea puțin în comun cu interesele reale ale persoanelor vizate. Capacitatea unui grup social de a-și susține cauza și de a pleda pentru interesele sale devine factorul hotărâtor în acest context. Grupurile care prin natura împrejurărilor au o poziție privilegiată în viața socială, care se află în puncte vitale pentru funcționarea întregului sistem social vor avea de la bun început un avantaj net. Cei cărora nu le rămâne decât „forța” votului pe care îl reprezintă sunt adesea ignorați și doar în apropierea alegerilor beneficiază de o minimă atenție din partea guvernanților sau parlamentarilor. Se pare că în această situație se găsesc și familiile monoparentale.

Singura modalitate de protecție a lor este cea valabilă pentru toată populația, acordarea ajutorului social. În condițiile în care veniturile foarte scăzute îndreptățesc membrii acestor familii la obținerea respectivului ajutor, aceștia pot să demareze procesul de întocmire a dosarului în vederea calificării.

O altă politică socială care cuprinde în sfera sa și copiii din aceste familii este alocația universală pentru copii. În unele cazuri însă, nici aceasta nu reprezintă un venit cert. În rândul familiilor de romi, populație cu un procent ridicat de familii monoparentale, neîntocmirea certificatelor de naștere pentru copii sau nefrecventarea școlii de către copiii de vârstă școlară sunt tot atâtea cauze ale neacordării alocației. Chiar și în condițiile plății regulate a acesteia, ea nu poate fi considerată o sursă de venit suficientă pentru întreținerea copilului. Indicele de creștere a prețurilor în perioada 1990-1993 în România a fost de trei ori mai mare

decât indicele de creștere a alocației pentru copii (E. Zamfir, M.A. Pop, C. Zamfir, 1993).

O primă concluzie se poate deja desprinde: *lipsa unor măsuri speciale de protecție socială a familiilor monoparentale, consecință directă a ignorării problemei sociale pe care o reprezintă acestea.*

Coborând la nivel de subtipuri de familii monoparentale, vom putea avea o mai clară imagine asupra modalităților prin care statul se preocupă de asigurarea unor condiții decente de creștere, dezvoltare și educație a copiilor din astfel de familii și, de ce nu, de problemele adulților care se găsesc în această situație.

a. O pondere foarte mare dintre familiile monoparentale din societatea românească a luat naștere prin divorțul partenerilor.

Contribuția fiecăruia dintre părinți la cheltuielile de creștere și întreținere a copiilor sunt stabilite de către instanța judecătorească. Prin lege, părintele care nu mai locuiește cu copilul (copiii) săi este obligat la plata unei pensii alimentare. Mai mult, Codul familiei stipulează chiar obligativitatea întreținerii celuiilalt soț, în anumite circumstanțe. Totuși, toate aceste prevederi sunt condiționate de existența sau nu a unui venit al respectivului părinte, precum și de mărimea acestuia. Astfel, întreținerea datorată celuiilalt soț, „împreună cu întreținerea datorată copiilor, nu va putea depăși jumătate din venitul net din muncă al soțului obligat la plată” (Art. 41, Codul familiei). Această limită maximă este valabilă indiferent de numărul de copii către care se face respectiva plată. Situația nu face altceva decât să agraveze starea de sărăcie a copiilor cu un singur părinte, direct proporțional cu numărul de copii.

b. Altă subcategorie de familii monoparentale o reprezintă cea rezultată prin decesul unuia dintre părinți. Și copiii proveniți din astfel de familii beneficiază de un ajutor financiar până la împlinirea vârstei majoratului sau până la finalizarea studiilor. De această dată, plata se face de către stat și este reglementată de Legea pensiilor.

Pensia de urmaș intră în sistemul asigurărilor sociale, este condiționată de plata unei contribuții la fondul de asigurări sociale și este dependentă de nivelul acestei contribuții, practic de nivelul salariului pe care îl avea părintele decedat. Cuantumul său este stabilit diferențiat, în funcție de numărul de copii rămași în îngrijirea unui singur părinte, ca un procent din respectivul venit.

c. În ceea ce privește familiile monoparentale rezultate prin nașterea unui copil în afara căsătoriei, trebuie avute în vedere o serie de diferențieri interne, de structură, chiar între familii aparținând aceleiași categorii.

Înainte de toate trebuie făcută diferențierea între cazurile în care tatăl este cunoscut și cele în care nu se stabilește oficial identitatea acestuia. Acțiunea de stabilire a paternității în cazul copiilor născuți în afara căsătoriei este demarată de către mamă, în numele copilului, chiar dacă este minoră, sau de repre-

zentantul lui legal. O dată realizat acest fapt, indiferent că s-a făcut prin recunoaștere sau hotărâre judecătorească, ea creează pentru copil aceeași situație ca și situația legală a unui copil din căsătorie.

Prin urmare, și copiii din astfel de familii au dreptul la un sprijin financiar, chiar dacă insuficient.

O subcategorie de familii monoparentale este cea în care cel de-al doilea părinte rămâne necunoscut. Este cazul care rămâne total neacoperit de vreo formă de protecție socială. Copiii din astfel de familii, în majoritatea cazurilor, au cel mai mare risc de a crește în sărăcie. Cu excepția alocației de stat pentru copii, aceștia rămân cu totul în afara unor măsuri de sprijin din partea autorităților.

Măsurile ce ar trebui să vizeze dimensiunea economică a dificultăților cu care se confruntă familiile monoparentale sunt, în mod evident, cu totul insuficiente.

Cea de a doua mare categorie de probleme care se ridică în fața părinților singuri și a copiilor cu un singur părinte este cea de natură afectivă.

În momentul actual lipsesc cu desăvârșire programe care să se adreseze dificultăților de natură emoțională pe care le întâmpină copiii din familiile monoparentale. Având în vedere situația părinților singuri aflați în fața necesității de a munci mai mult pentru a putea asigura întreținerea familiei, dar și de a acorda o atenție mai crescută copiilor din cauza lipsei celuilalt părinte, ar fi necesare unele servicii de supraveghere și îngrijire a acestor copii. Problema principală rămâne găsirea acelei modalități de ofertă a acestora care să nu inducă dependență din partea beneficiarilor.

12.3. Atitudinile populației față de problema socială a familiilor monoparentale

Urmărind să identificăm poziția pe care o ocupă grupul familiilor monoparentale în contextul social actual, am considerat important de știut cum percepe populația în general respectiva categorie de populație. Este sau nu privită ca o categorie defavorizată? Cred sau nu cred cetățenii că ar fi necesare anumite măsuri speciale de protecție a acestora?

Având în vedere că finanțarea politicilor sociale este făcută din bani publici, măsurile de protecție și sprijinire a celor în dificultate ar trebui să aibă adeziunea maselor.

În acest context am urmărit să evidențiem opiniile oamenilor față de părinții singuri și copiii acestora. În acest sens, am utilizat datele furnizate de cercetarea intitulată „Politici sociale și sărăcie”, realizată în cadrul ICCV în noiembrie 1998 (coord. Marian Preda). Cercetarea a fost realizată pe un eșantion stratificat aleator, având reprezentativitate la nivel național.

Într-un set de întrebări, subiecții erau solicitați să-și exprime opinia în ceea ce privește necesitatea ca anumite grupuri de persoane să fie ajutate „mai mult”, „la fel”, „mai puțin” sau „deloc”. Prezentăm mai jos distribuția procentuală a răspunsurilor subiecților pe cele patru variante de răspuns (la care se adaugă NR și NS), pentru fiecare din categoriile avute în vedere.

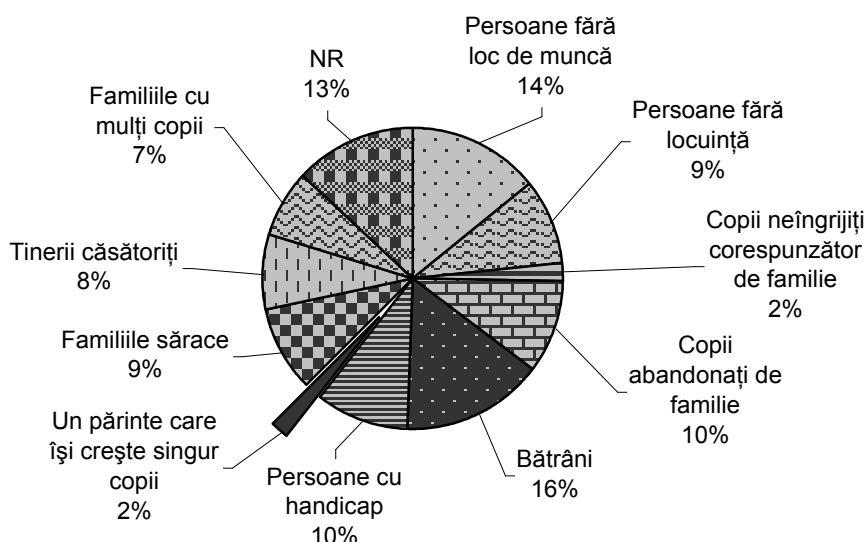
Prima observație este aceea a unei opinii generale că toate aceste grupuri ar trebui ajutate „mai mult” (procente peste 83%) pentru toate cazurile. Această situație s-ar putea explica prin starea de sărăcie aproape generalizată în societatea românească, prin confruntarea unui număr tot mai mare de oameni cu diverse dificultăți materiale. În aceste condiții s-a dezvoltat tot mai mult opinia că statul nu face suficient pentru ajutorarea acestora și că ar trebui ajutați mai mult. Analizând procentele pentru prima variantă de răspuns, referitor la diferite grupuri, se constată ponderea cea mai scăzută în cazul „*părinților care își cresc singuri copiii*” (83%), chiar dacă diferențele de la o categorie de persoane la alta sunt mici. Situația nu ar putea fi explicată printr-o scădere a interesului societății față de copiii săi. În cazul „*copiilor abandonați de familie*”, procentul celor care consideră că aceștia ar trebui ajutați mai mult este de 91,4%.

- în % -

	AJ1 persoa- ne fără loc de muncă	AJ10 familiile cu mulți copii	AJ2 persoa- ne fără locuin- ță	AJ3 copii neîn- grijiți cores- punză- tor de familie	AJ4 copii aban- donați de fa- milie	AJ5 bătrâni	AJ6 persoa- ne cu handicap	AJ7 un părinte care își crește singur copii	AJ8 fami- liile sărace	AJ9 tine- rii căsă- toriți
să fie aju- tate mai mult	87,8	87,4	90,8	87,9	91,4	94,2	86,1	83,0	89,4	87,2
la fel	6,0	7,2	5,9	7,5	6,1	4,2	8,2	10,9	5,4	6,3
mai puțin	2,9	2,2	1,4	1,6	0,7	0,4	2,2	2,0	2,5	2,9
deloc	1,3	0,7	0,3	0,3	0,3	0,2	0,4	0,2	0,5	1,3
nu știu	1,4	1,4	1,0	1,9	1,0	0,6	2,1	2,5	1,4	1,8
NR	0,6	1,0	0,6	0,8	0,5	0,4	0,9	1,4	0,8	0,6

În vederea ilustrării cât mai fidele a opiniei pe care oamenii o au față de problema socială a familiilor monoparentale și a modului în care aceștia consideră că trebuie tratată, prezentăm frecvențele obținute pe variabilele (a) „*Care din următoarele categorii de persoane credeți că trebuie ajutate neapărat de către stat?*” și (b) „*Care din următoarele categorii de persoane credeți că nu merită să fie ajutate de către stat?*” Subiecții aveau dreptul la trei variante de răspuns. Procentele prezentate au fost calculate ca medie aritmetică simplă a procentelor obținute de fiecare grup menționat, pe cele trei câmpuri ale variabilei.

(a) Pentru prima întrebare se poate observa ponderea cea mai redusă acordată „părinților care își cresc singuri copiii” și „copiilor neîngrijiți corespunzător de familie”. Ca și în cazul datelor analizate mai sus, există o diferență între atitudinea exprimată față de cele două grupuri menționate și categoria „copiilor abandonați de familie”. Prezența cel puțin a unui părinte în apropierea copiilor determină în cele mai multe cazuri o minimalizare a dificultăților cu care se confruntă acești copii. Problema socială pare să se constituie abia în momentul în care copilul nu mai are sprijinul direct al nici unui părinte. Situația ar putea fi interpretată ca o valorizare încă crescută a familiei și a rolului părinților în creșterea și îngrijirea copiilor.



(b) În ceea ce privește a doua întrebare, răspunsurile obținute ilustrează aceeași disponibilitate crescută pentru protecție socială, în general. Procentul de 84% de nonrăspunsuri ilustrează reținerea subiecților față de excluderea anumitor categorii de persoane de la dreptul de susținere din partea statului. Marea majoritate a grupurilor sociale vizate au obținut 1-2% din răspunsuri. Tradiția statului socialist care avea în grija sa soarta tuturor cetățenilor persistă în opiniile oamenilor. Aceștia nu pot să delimiteze grupuri de persoane care ar putea rămâne în afara protecției oferite de stat, în condițiile unor resurse limitate.

Am urmărit, de asemenea, evidențierea unor posibile caracteristici ale celor care au o atitudine sau alta față de familiile monoparentale, care sunt datele factuale ce caracterizează aceste persoane, cum se autopercep din punct de vedere al sărăciei.

Variantele de răspuns le-am grupat în două mari categorii pe care le-am considerat ca exprimând o **atitudine pozitivă** față de părinții care își cresc singuri copiii (să fie ajutați „mai mult”), respectiv o **atitudine negativă** (să fie ajutați „la fel”, „mai puțin” sau „deloc”). Am considerat și varianta „la fel” ca ilustrare a unei atitudini negative, pe de o parte, datorită faptului că ea exprimă o nuanță de indiferență, iar pe de altă parte, pentru că ceea ce se face în momentul actual reprezintă în sine o atitudine negativă.

Urmărind distribuția subiecților care își exprimă una din cele două atitudini, în funcție de autoevaluarea propriei gospodării din punct de vedere al sărăciei (prin acordarea unei note pe o scală de la 1 = foarte săraci la 10 = foarte bogați) se pot face unele observații. Nota 5 nu reprezintă valoarea mediană, așa cum fals s-ar putea crede. Practic, orice notă între 1 și 5 inclusiv înseamnă autoconsiderarea propriei gospodării mai mult sau mai puțin săracă, iar orice notă peste 5 evaluarea gospodăriei ca mai mult sau mai puțin bogată.

	Distribuția celor care consideră că părinții care își cresc singuri copiii trebuie ajutați "mai mult", în funcție de nota la sărăcie (%)	Distribuția celor care consideră că părinții care își cresc singuri copiii trebuie ajutați "la fel", "mai puțin" sau "deloc", în funcție de nota la sărăcie (%)
Nota 1	7	5
Nota 2	8	8
Nota 3	16	10
Nota 4	16	18
Nota 5	26	29
Nota 6	18	14
Nota 7	7	13
Nota 8	2	3
Nota 9	-	-
Nota 10	-	-
Total	100	100

Atât în ceea ce privește atitudinea pozitivă, cât și cea negativă, ponderea cea mai mare o au subiecții care și-au acordat nota 5 la sărăcie, răspunsurile având o distribuție apropiată de cea normală. Diferențiat pe cele două tipuri de atitudini, ponderea celor care se percep mai mult sau mai puțin bogați este mai mare în cazul atitudinii negative decât în cazul celei pozitive (40% față de doar 27%). Situația poate fi explicată prin invocarea spiritului de solidaritate al celor care se consideră săraci față de o categorie de persoane aflată în dificultate. Pentru fiecare notă în parte, procentele sunt foarte asemănătoare în cadrul celor două atitudini. Diferențierea este făcută prin categoriile care își acordă nota 3 sau 7. Testarea asocierii între cele două variabile evidențiază existența unei asocieri pozitive semnificative între autoacordarea notei 3 și exprimarea unei atitudini pozitive față de familiile monoparentale (VRA=2) și o asociere negativă între

autoacordarea notei 7 și atitudinea pozitivă exprimată prin răspunsul „să fie ajutați mai mult” (VRA=-2,7).

Variabila raportată mai sus la atitudinea pozitivă sau negativă față de părinții care își cresc singuri copiii surprindea sărăcia subiectivă, cât de săraci se consideră subiecții înșiși. Am urmărit evidențierea aceleiași distribuții a subiecților care își exprimă una sau alta dintre atitudini și în funcție de sărăcia obiectivă, de nivelul declarat al venitului gospodăriei. Valoarea acestui venit nu poate fi considerată un indicator foarte relevant asupra gradului de sărăcie al respectivei gospodării, atât timp cât acesta nu este raportat la numărul de persoane, cât nu putem stabili o valoare a venitului pe adult echivalent, pentru fiecare gospodărie în parte.

	Distribuția celor care consideră că părinții care își cresc singuri copiii trebuie ajutați "mai mult", în funcție de venitul propriei gospodării (%)	Distribuția celor care consideră că părinții care își cresc singuri copiii trebuie ajutați "la fel", "mai puțin" sau "deloc", în funcție de venitul propriei gospodării (%)
Sub 100 mii	2	2
(100mii-250mii]	3	3
(250mii-500mii]	10	11
(500mii-1mil.]	23	27
(1mil.-1,5mil.]	20	13
(1,5mil.-2mil.]	17	18
(2mil.-2,5mil.]	10	10
(2,5mil.-3mil.]	6	5
(3mil.-4mil.]	5	6
(4mil.-5mil.]	2	4
Peste 5mil.	2	-
Total	100	100

Și în cazul acesta se poate observa o similaritate mare a distribuției subiecților în funcție de nivelul venitului pe gospodărie, în cadrul celor două atitudini. De data aceasta, diferența este făcută de categoria celor care au un venit între 500 de mii și 1 mil. de lei. De asemenea, se constată că, între subiecții care exprimă o atitudine pozitivă față de familiile monoparentale, ponderea celor cu venituri de sub 1,5 mil/familie este mai mare decât în cazul celor cu atitudine „negativă”.

Urmărind să identificăm anumite trăsături caracteristice ale celor care au o anumită atitudine față de familiile monoparentale, am verificat existența unei asocieri între această variabilă și altele, precum: (a) mediul de rezidență al subiectului; (b) vârsta subiectului.

			Mediul urban		Total
			urban	rural	
Un părinte care își crește singur copiii	Să fie ajutat mai mult	număr	553	424	977
		ajustat rezidual	1,2	-1,2	
	la fel	număr	66	62	128
		ajustat rezidual	-1,0	1,0	
	mai puțin sau deloc	număr	13	13	26
		ajustat rezidual	-0,6	0,6	
Total		număr	632	499	1131

Rezidența în mediul urban sau rural, după cum o demonstrează valoarea coeficientului χ^2 , nu are nici o semnificație pentru adoptarea unei atitudini pozitive sau negative față de dificultățile cu care se confruntă părinții care își cresc singuri copiii. Nici prin calcularea VRA nu a rezultat o asociere semnificativă la nivelul vreunei „celule”.

Datorită numărului prea mare de celule cu mai puțin de 5 cazuri, nici coeficientul χ^2 calculat pentru asocierea dintre vârsta subiectului și atitudinea față de familiile monoparentale nu are relevanță. Calcularea valorii reziduale ajustate evidențiază o asociere pozitivă semnificativă între opinia că familiile monoparentale trebuie „ajutate mai mult” și grupa de vârstă 31-40 de ani (VRA=3,6).

Toate aceste analize ne conduc spre un profil al persoanelor care au o anumită atitudine față de părinții care își cresc singuri copiii. Astfel, cei care exprimă o atitudine pozitivă provin mai ales din rândul celor care:

- se consideră săraci;
- au vârsta cuprinsă între 31 și 40 de ani.

			Vârsta în ani a subiectului						Total
			între 18-20 ani	21-30 ani	31-40 ani	41-50 ani	51-60 ani	peste 60 ani	
Un părinte care	să fie ajutat mai mult	număr	48	174	202	220	131	202	977
		ajustat rezidual	-1,5	-0,3	3,6	0,7	-1,4	-1,8	
		număr	11	25	13	23	23	33	128

			Vârsta în ani a subiectului						Total
			între 18-20 ani	21-30 ani	31-40 ani	41-50 ani	51-60 ani	peste 60 ani	
își crește singur copiii	la fel	ajustat rezidual	1,8	0,5	-2,7	-1,2	1,4	1,2	
		mai puțin sau deloc	1	4	0	8	4	9	26
		ajustat rezidual	-0,3	-0,3	-2,5	1,1	0,2	1,6	
Total		număr	60	203	215	251	158	244	1131

Stabilirea unor astfel de caracteristici poate fi un punct de sprijin în acțiunile de sensibilizare a maselor față de anumite probleme. Se poate ști mai bine asupra căror grupuri se poate acționa cu succes în acest sens, care sunt modalitățile prin care se poate face cel mai eficient acest lucru.

Concluziile care se pot desprinde în urma acestei analize asupra atitudinii pe care populația în general o are asupra familiilor monoparentale gravitează în jurul unei neconștientizări a dificultăților cu care se confruntă această categorie de familii. În acest context, și concluziile desprinse în urma analizei ofertei de politici sociale adresate acestei categorii sunt puse într-o nouă lumină. Un prim pas care ar trebui făcut este cel referitor la necesitatea unei mai bune popularizări a problemelor specifice părinților singuri și copiilor acestora. Până în momentul în care nu va fi conștientizată această problemă socială, nu ne putem aștepta la măsuri eficiente de susținere și reabilitare a acestor familii.

Concluziile ce se pot desprinde sunt următoarele:

- ignorarea de către sistemul de politici sociale a categoriei familiilor monoparentale; singurele măsuri care se adresează copiilor din astfel de familii sunt instituirea prin lege a dreptului acestora la o pensie alimentară plătită de părintele care nu locuiește cu ei, respectiv la o pensie de urmaș în cazul decesului unuia dintre părinți;
- subtipul de familie monoparentală care rămâne total în afara unor măsuri de protecție socială este cel al copiilor născuți în afara căsătoriei și al căror tată nu este cunoscut;
- singura formă de contracarare a stării de sărăcie în care se găsesc membrii unor astfel de familii este accesul la obținerea ajutorului social, în măsura în care nivelul veniturilor impune acest fapt. Limita foarte scăzută a pragului de calificare la acest ajutor face ca și cei care se situează deasupra sa să se confrunte practic cu aceeași stare de sărăcie;
- lipsa unor măsuri active de susținere a categoriei părinților singuri;
- ponderea deosebit de mare a familiilor care se găsesc sub pragul de subzistență, ca și existența unor probleme specifice care decurg din

tipul particular de structură al acestor familii ar fi de natură să genereze adoptarea unor măsuri categoriale de protecție socială a acestei categorii;

- neconștientizarea de către populație a unei probleme sociale reprezentate de familiile monoparentale;
- o atitudine mai degrabă negativă din partea populației față de ajutoarea acestei categorii de familii;
- necesitatea unei mai bune popularizări a dificultăților cu care se confruntă copiii cu un singur părinte, în vederea mobilizării eforturilor de sprijinire, prin diverse modalități, a acestora.

12.4. Bibliografie

1. Darby R. Michael, *Reducing Poverty in America – views and approaches*, Sage Publication, 1996.
2. Ghebrea Georgeta; Stroie Simona, *Politici sociale de susținere a familiilor*, în „Revista de Cercetare a Calității Vieții”, nr 1-2/1995.
3. Zamfir Elena; Pop M. Augustin; Zamfir Cătălin, *România '98-'93 – Dinamica bunăstării și protecția socială*, Editura Expert, 1994.
4. Zamfir Cătălin (coord.), *Dimensiuni ale sărăciei*, Editura Expert, 1995.
5. Zamfir Cătălin (coord.), *Politici sociale în România*, Editura Expert, 1999.
6. Worth Richard, *Poverty*, Overview Series, Lucent Books, Inc., San Diego, 1997.
7. *** *Catalogul organizațiilor neguvernamentale din România*, 1992-1993, Fundația SOROS pentru o societate deschisă.
8. *** *Codul familiei în România*.
9. *** *Raportul național al dezvoltării umane*, 1998.

13. DIMENSIUNEA IMPACTULUI SOCIO-ECONOMIC AL DEZASTRELOR PROVOCATE DE INUNDAȚII ÎN ROMÂNIA ANILOR '90

Dumitru Chiriac,
cercetător științific principal III
Dr. Maria Moldoveanu,
cercetător științific principal I
Cristina Humă,
cercetător științific

Omenirea se confruntă la acest sfârșit de secol și de mileniu cu o serie de „îngrijorări” generate de intensificarea alarmantă a unor evenimente cu caracter catastrofal, care au la bază atât fenomene naturale distructive (inundații, alunecări de teren, seisme, secete etc.), cât și fenomene de ordin tehnologic (dezastre industriale) sau social (sărăcie, războaie etc.).

Referindu-ne strict la dezastrele de ordin natural, trebuie menționat faptul că „la 1 ianuarie 1990 Adunarea Generală a ONU a proclamat începutul Deceniului Internațional pentru Reducerea Dezastrelor Naturale (IDNDR)¹”, urmare directă a intensificării fenomenelor naturale distructive, care reclamă o acțiune conjugată a omenirii pentru „îmbunătățirea sistemelor de avertizare, pentru conștientizarea comunității și pregătirea în caz de dezastru atât la nivel local, cât și la nivel internațional²”.

Cercetările științifice efectuate în ultimii ani confirmă schimbările climatice la nivelul planetei noastre, schimbări care au la bază poluarea tot mai accentuată a mediului înconjurător. Procesul de încălzire a atmosferei, datorat „efectului de seră”, a determinat topirea ghețarilor, modificarea curenților de aer și a cantităților de precipitații. Ca urmare a acestui fapt, Terra este afectată, pe aproape întreaga sa suprafață, de tot mai multe dezastre naturale al căror bilanț cuprinde, pe lângă importante pierderi materiale, și un mare număr de victime.

Se apreciază că, în timp ce accidente industriale sunt specifice mai ales țărilor dezvoltate, dezastrele naturale se produc cu precădere în țările cu o

¹ Susan L. Cutter, “Societal responses to environmental hazards”, *International Social Science Journal* No. 150, December, 1996, p. 525.

² *Ibidem*, p. 525.

economie slab dezvoltată și cu un mediu degradat, întrucât resursele financiare nu permit investiții pentru realizarea de mijloace de protecție (diguri, baraje etc.), iar exploatarea unor resurse naturale cu rol de protecție, cum sunt pădurile, se face în mod haotic. În această ultimă categorie de state poate fi inclusă și România, care, după anul 1990, trebuie să facă față atât greutăților specifice tranziției la economia de piață, cât și unor situații neprevăzute, cu un impact socioeconomic major, produse de fenomene naturale cu efecte distructive.

Dintre toate fenomenele naturale cu efecte dezastruoase, **inundațiile** și, asociate acestora, în unele cazuri, alunecările de teren au cea mai mare incidență și încearcă greu România, datorită impactului deosebit asupra economiei și mediului, implicit asupra calității vieții populației afectate.

În urma unor asemenea calamități naturale, zone întregi în care starea de sărăcie nu era o caracteristică economică dominantă pot deveni peste noapte areale mai mult sau mai puțin continue de comunități sărace sau cu un mare risc de sărăcie. În alte zone, dezastrele se suprapun unor perimetre în care sărăcia comunitară este un fenomen deja instalat, accentuând și mai mult deteriorarea situației economice a locuitorilor.

După o lungă perioadă secetoasă, țara noastră a intrat, în ultimul deceniu al acestui secol, în ciclul anilor foarte ploioși, care au produs inundații soldate cu mari pierderi materiale și de vieți omenești. România a fost luată prin surprindere de amploarea și repetarea, mai mulți ani la rând, a acestor fenomene distructive, în condițiile în care nu dispunea, la începutul anilor '90, nici de legislația necesară, nici de programe adecvate pentru rezolvarea unor stări de criză generate de asemenea situații.

La producerea inundațiilor, care au avut la bază cauze în principal naturale, respectiv cantitățile excesive de precipitații căzute într-un timp foarte scurt, au mai contribuit și o serie de factori de natură antropică. Avem în vedere unele practici cu urmări dintre cele mai nefaste, cum ar fi defrișările iraționale din ultimii ani, lucrările agricole necorespunzătoare, care generează incapacitatea de absorbție a apei de către sol, eroziunea versanților și colmatarea albiilor de râu, acțiuni cu urmări neașteptate, pe care nimeni nu le-a gestionat în mod eficient. Acestor cauze li s-au mai adăugat construcția defectuoasă a barajelor și digurilor, nefinalizarea unor lucrări de protecție contra inundațiilor, precum și amplasarea uneori necorespunzătoare a construcțiilor.

Impactul socioeconomic al dezastrelor naturale, indiferent de cauzele producerii (naturale sau antropice), are în vedere următoarele trei elemente importante³:

- a. aria de producere a fenomenului distructiv;

³ Susan L. Cutter, "Societal responses to environmental hazards", *International Social Science Journal* No. 150, December, 1996.

- b. elementele de impact;
- c. durata fenomenului.

13.1. Aria de producere a inundațiilor și frecvența acestora în România, în perioada 1992-1998

În România, de-a lungul timpului, s-au conturat o serie de arii care suferă periodic consecințele inundațiilor. Astfel, în 1970, inundațiile au avut loc pe majoritatea râurilor mari (Mureș, Someș, Olt, Târnave); în 1972 și 1975 cu precădere în partea de sud a țării; în 1991 pe râurile din Subcarpații Moldovei⁴, iar începând din 1992 pe arii extinse în Moldova, Transilvania, Banat și Crișana.

Se impune precizarea că, la nivelul țării noastre, așezările cu cel mai mare risc de inundații se află în zonele de deal și de podiș, deoarece cea mai mare parte a acestora este situată în lungul râurilor, unde „valea constituie astăzi, ca și în trecut, de altfel, domeniul de expansiune teritorială și de afirmare economică pentru marea majoritate a localităților rurale”⁵.

Datele raportului⁶ întocmit de **Comisia centrală pentru apărarea împotriva inundațiilor, fenomenelor meteorologice periculoase și accidentelor la construcțiile hidrotehnice** din cadrul Ministerului Apelor, Pădurilor și Protecției Mediului permit, în primul rând, conturarea dimensiunii spațiale a inundațiilor pe teritoriul țării noastre în ultimii 7 ani.

Astfel, se remarcă faptul că, între 1992 și 1998, un număr de 39 de județe a trebuit să facă față furiei apelor, care, pe lângă numeroasele distrugeri materiale și victime, au generat, în multe cazuri și alunecările de teren, ce au amplificat caracterul distructiv al acestui tip de dezastre.

În funcție de evoluția condițiilor meteorologice, în perioada menționată se conturează două intervale de timp distincte (fig.1), ce se caracterizează prin extensiune spațială diferită, și anume:

- a) intervalul 1992-1994, care corespunde începutului perioadei ploioase, numărul maxim de județe în care s-au produs revărsări de ape fiind de 15;
- b) intervalul 1995-1998, în care inundațiile au avut amploare deosebit de mare, numărul județelor calamitate ajungând la 34.

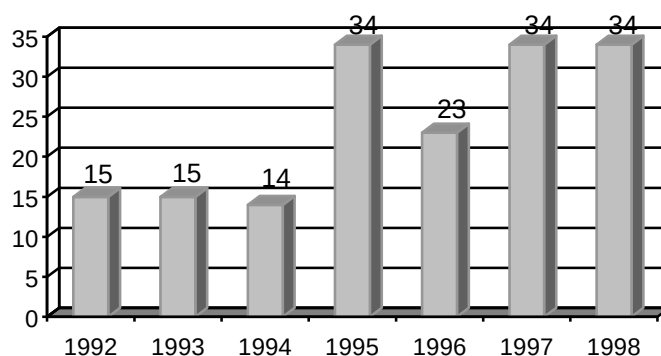
⁴ Florina Grecu, *Fenomene naturale de risc. Geologie și geomorfologie*, Editura Universității din București, 1997.

⁵ I. Băcănuș, *Forme de adaptare a vetrei satelor la mediul geografic în subcarpații și piemonturile dintre Olt și Dâmbovița, prin prisma sistematizărilor*, St. cerc. Geol., Geof., Geogr., seria Geografie, T. XVIII, nr. 1, București.

⁶ *Raport privind efectele inundațiilor și fenomenelor meteorologice periculoase în anul 1998, măsuri întreprinse și măsuri de refacere a obiectivelor afectate și pentru diminuarea sau evitarea pagubelor în perspectivă*, M.A.P.P.M., ianuarie 1999.

Grafic nr. 1

**Evoluția numărului de județe afectate de inundații
în perioada 1992-1998**



Indiferent însă de intervalul de producere a inundațiilor, se constată că, în perioada 1992-1998, unele județe au suferit „lovituri repetate”, a căror frecvență conduce la următoarea ierarhizare de situații (anexa 1):

a) Județe în care inundațiile au avut, în decurs de 7 ani, o **frecvență mare**, producându-se în cursul a 5-7 ani. Numărul acestora s-a ridicat la 18, cele mai multe în Moldova (7) și Transilvania (6), dar și în Banat (2), Crișana-Maramureș (2) și Dobrogea (1).

b) Județe în care inundațiile au înregistrat o **frecvență medie**, respectiv în cursul a 3-4 ani, și al căror număr a fost de 16, dintre care 7 în Muntenia, 4 în Transilvania, câte două în Crișana și Oltenia și unul în Dobrogea.

c) Județe cu o **frecvență scăzută** a inundațiilor, ce s-au produs în cursul a 1-2 ani și al căror număr s-a repartizat astfel: 3 în Oltenia, 2 în Muntenia și unul în Moldova.

Pe ansamblul țării, se constată că județele cu cea mai mare predispoziție la acest gen de calamități naturale, după cum rezultă din datele de mai sus, au fost cele din Transilvania și Moldova, urmate de județele din Muntenia, Oltenia, Crișana-Maramureș și Dobrogea. Ceea ce este mai grav este faptul că județele calamitate a trebuit să facă față, într-un interval scurt de timp, *nu numai la mulți ani cu inundații, ci și la inundații succesive în cursul aceluiași an*. Exemplificăm cu informații privitoare la anul 1998, pentru care există date suficiente și semnificative.

Astfel, în acest an, inundațiile au afectat un număr de 34 de județe, dintre care 25 au avut parte de două, trei sau chiar patru asemenea dezastre (anexa 2).

Este vorba de Bacău, Iași și Suceava cu trei inundații succesive, Botoșani și Neamț cu patru inundații, județe situate în Moldova, urmate de unele județe din Transilvania, Crișana și Oltenia, unde s-au produs mai multe asemenea calamități.

13.2. Elementele de impact ale inundațiilor produse în perioada 1992-1998

Dezastrele naturale, între care și inundațiile, au un impact deosebit asupra populației, economiei și mediului înconjurător. Specialiștii consideră că aprecierea mărimii impactului implică o analiză laborioasă și trebuie să se bazeze pe trei criterii principale⁷, și anume: *mortalitate, număr de persoane afectate și estimarea pagubelor*.

Din păcate, legislația aferentă nu ține seamă în totalitate de aceste criterii științifice. Astfel H.G. nr. 638/1999 cu privire la **Regulamentul de apărare împotriva inundațiilor, fenomenelor meteorologice periculoase și accidentelor la construcțiile hidrotehnice** nu prevede includerea în conținutul raportului de sinteză (anexa 1j), a numărului de persoane care au avut de suferit de pe urma calamităților. Referitor la populație se înregistrează numai numărul de victime. În general, acest raport pune accentul pe pagubele economice, fizice și valorice, fără o evaluare calitativă, în funcție de fiecare comunitate și pe familii afectate.

Conformându-se acestui mod de înregistrare a efectelor inundațiilor, Raportul Comisiei centrale pentru apărarea împotriva inundațiilor din M.A.P.P.M., în perioada 1992-1998, oferă o imagine incompletă asupra impactului acestui tip de dezastre. Lipsa datelor despre componenta socială a fenomenului se resimte atât la nivelul organelor abilitate să rezolve punctual consecințele inundațiilor, cât și la nivelul structurilor științifice preocupate de evaluări calitative.

În ce ne privește, pentru interpretarea situației referitoare la inundațiile din România, în perioada 1992-1998, am aplicat următoarea metodologie: plecând de la pagubele totale din fiecare an, pe fiecare județ, așa cum au fost ele calculate de respectiva comisie din cadrul M.A.P.P.M., la nivelul prețurilor din septembrie 1998, și aplicând un coeficient de risc, în funcție de numărul dezastrelor înregistrate, s-a obținut gradul de vulnerabilitate la inundații (ponderea pierderilor) a fiecărei unități teritorial-administrative.

Pe baza acestuia, județele au putut fi ierarhizate cu mai multă rigoare, evidențiindu-se modul cum se poziționează ele în contextul hărții României din perspectiva pierderilor cauzate de inundații (anexa 3). Menționăm că între anii 1992 și 1998 au putut fi delimitate trei categorii de județe, și anume:

⁷ Susan L. Cutter, "Societal responses to environmental hazards", *International Social Science Journal* No. 150, December 1996.

- județe cu vulnerabilitate ridicată la inundații (între 4,5 și 12,3% din total pagube pe țară), în număr de 7;
- județe cu vulnerabilitate medie la inundații (între 1,7 și 3,7% din total pagube), în număr de 14;
- județe cu vulnerabilitate scăzută la inundații (între 0,01 și 1,6% din total pagube), în număr de 20.

Fenomenul inundațiilor este atât de dinamic și de complex încât nu este exclus ca, de la un an la altul, anumite județe să se repositioneze în funcție de indicatorul vizat de noi. De exemplu, județul Mehedinți, situat în grupa a treia de vulnerabilitate între 1992-1998, în anul 1999 a înregistrat pierderi însemnate, care pot să-l treacă în categoria a doua. Acest lucru se poate înregistra și la nivelul unui număr redus de localități din anumite județe.

Unele institute de profil preferă gruparea județelor după nivelul vulnerabilității, în funcție de regiunile de dezvoltare economică. Din acest punct de vedere, după calculele noastre, regiunea de nord-est se situează pe primul loc, urmată de centrul țării și de regiunea de nord-vest (anexa 4).

Cu toată relativitatea informațiilor cuprinse în rapoartele statistice, ne-am propus să aprofundăm analiza, identificând principalele tipuri de efecte economice și sociale ale inundațiilor (anexa 5).

Un prim tip se referă la **pagube de natură individuală**, în speță la: case, anexe gospodărești, terenuri agricole, animale. Fiecare din pagubele enumerate înregistrează grade diferite de afectare. Casele, de exemplu, pot fi distruse în totalitate, presupunând reconstrucția lor din temelii, sau pot suferi numai distrugerii parțiale. În același mod putem evalua și anexele gospodărești. În cazul terenurilor agricole, distrugerile vizează potențialul agricol pe o perioadă mai lungă de timp, ceea ce necesită investiții și lucrări speciale de reamenajare. De asemenea, experiența din perioada analizată a demonstrat că unele familii și-au pierdut toate animalele din gospodărie, ceea ce a avut consecințe economice deosebite asupra nivelului de trai.

Al doilea tip cuprinde **pierderi la nivel comunitar**, cu efecte dintre cele mai mari asupra calității vieții populației din așezările ce au avut de suferit. În acest sens, inundațiile afectează:

- *obiective economice și construcții hidrotehnice*, a căror distrugere se resimte pe multiple planuri, inclusiv în ceea ce privește ocuparea populației din zonă;
- *obiective sociale și culturale (spitale, dispensare, școli, așezăminte de cultură și lăcașuri de cult)*. Distrugerile de acest gen trebuie să rețină atenția cu atât mai mult cu cât investițiile din domeniile respective sunt întotdeauna insuficiente și amânate de la un an la altul mai ales datorită unor prejudecăți care le consacră, ca importantă, un loc secundar în raport cu alte investiții.

- *căi de comunicație – rutiere, feroviare, forestiere, poduri și podețe -, precum și rețele de alimentare cu apă, de canalizare, telefonice etc.* Distrugerea acestor dotări comunitare este percepută cu acuitate deosebită de populația din zonă, întrucât îi afectează direct calitatea vieții de zi cu zi, izolând-o și lipsind-o de surse vitale ale existenței (apă, combustibil etc.).

13.3. Durata inundațiilor

Durata, ca al treilea element de analiză a fenomenului distructiv, cuprinde perioada de desfășurare efectivă a acestuia și perioada postdezastru. Cunoașterea percepțiilor și reacțiilor populației este deosebit de interesantă pentru cercetător atât în faza de producere a dezastrelor, cât și ulterior, când oamenii evaluează „la rece” pierderile, conduita semenilor și eficiența intervențiilor din partea autorităților.

Presa a fost cea care a surprins asemenea reacții, după cum a înregistrat și proporțiile incredibile ale consecințelor resimțite de locuitori. Prin titluri ca: „Cinci zile sub teroarea viiturilor” (*România liberă*, 22 iunie 1995), „În Transilvania apele se revarsă cu furie” (*România liberă*, 21 aprilie 1999), „Târnăveniul sub noroi” (*România liberă*, 11 iunie 1999), „Cultura grâului a fost cea mai afectată” (*România liberă*, 3 mai 1999), „Apele se retrag, pericolele rămân. Toate lucrările hidro suferă de eroziune” (*România liberă*, 26 februarie 1999), „Doar jumătate din pagubele produse de inundații, acoperite de Guvern” (*România liberă*, 8 iulie 1999), „Primarii din Mureș care nu dezmint zicala: «cine-mparte parte-și face»” (*România liberă*, 8 octombrie 1998).

Toate publicațiile centrale, ca și presa locală au alocat spații considerabile prezentării fenomenului în toată amplitudinea lui și a consecințelor reale și percepute ale populației.

Și noi considerăm că problematica efectelor sociale și economice ale unor fenomene naturale cu impact dezastruos trebuie aprofundată prin studii de caz în zonele cele mai afectate, prin anchete sociologice în rândul locuitorilor, prin analiza tuturor reglementărilor ce călăuzesc intervenția autorităților și a tipurilor de intervenție, prin evaluări cantitative și calitative care să constituie repere pentru specialiști și practicieni.

Anexa nr. 1

Gruparea județelor României după numărul anilor de producere a inundațiilor în perioada 1992-1998*

A. Județe cu frecvență mare de producere a inundațiilor (7-5 ani):

- | | | |
|--------------------|--------------|-------------------|
| 1. Vaslui | 7. Maramureș | 13. Caraș-Severin |
| 2. Alba | 8. Neamț | 14. Constanța |
| 3. Bacău | 9. Satu-Mare | 15. Covasna |
| 4. Bistrița-Năsăud | 10. Sălaj | 16. Hunedoara |
| 5. Botoșani | 11. Suceava | 17. Timiș |
| 6. Iași | 12. Brașov | 18. Vrancea |

B. Județe cu frecvență medie de producere a inundațiilor (4-3 ani):

- | | | |
|-------------|--------------|---------------|
| 1. Arad | 7. Olt | 13. Buzău |
| 2. Argeș | 8. Prahova | 14. Dâmbovița |
| 3. Cluj | 9. Teleorman | 15. Dolj |
| 4. Giurgiu | 10. Tulcea | 16. Sibiu |
| 5. Harghita | 11. Bihor | |
| 6. Mureș | 12. Brăila | |

C. Județe cu frecvență scăzută de producere a inundațiilor (sub 2 ani):

- | | |
|--------------|-----------|
| 1. Galați | 4. Vâlcea |
| 2. Ialomița | 5. Gorj |
| 3. Mehedinți | 6. Ilfov |

**Prelucrare după Raportul privind efectele inundațiilor și fenomenelor meteorologice periculoase în anul 1998, măsuri întreprinse și măsuri de refacere a obiectivelor afectate și pentru diminuarea sau evitarea pagubelor în perspectivă, M.A.P.P.M., ianuarie 1999.*

Anexa nr. 2

Gruparea județelor României după frecvența inundațiilor, în anul 1998*

Numărul inundațiilor produse			
1	2	3	4
1. Argeș	1. Alba	1. Bacău	1. Botoșani
2. Brașov	2. Arad	2. Bistrița-Năsăud	2. Maramureș
3. Brăila	3. Bihor	3. Caraș-Severin	3. Neamț
4. Buzău	4. Cluj	4. Covasna	4. Tulcea
5. Dâmbovița	5. Dolj	5. Giurgiu	
6. Hunedoara	6. Harghita	6. Iași	
7. Sibiu	7. Mureș	7. Prahova	
8. Teleorman	8. Olt	8. Suceava	
9. Vrancea	9. Sălaj	9. Timiș	
	10. Satu Mare		
	11. Vaslui		
	12. Vâlcea		

** Prelucrare după Raportul privind efectele inundațiilor și fenomenelor meteorologice periculoase în anul 1998, măsuri întreprinse și măsuri de refacere a obiectivelor afectate și pentru diminuarea sau evitarea pagubelor în perspectivă, M.A.P.P.M., ianuarie 1999.*

Anexa nr. 3

Ierarhizarea județelor României după gradul de vulnerabilitate la inundații, în perioada 1992-1998*

Nr. crt.	Județul	Pagube (valoare aproximativă), în prețuri sept. 1998 (mil. lei)	Număr de ani	Coeficient de risc	Pagube	%
JUDEȚE CU VULNERABILITATE RIDICATĂ (12,3 – 4,5% din total pagube)						
1	ALBA	844 321,3	6	0,86	726 116,3	12,3
2	VASLUI	408 379,6	7	1,00	408 379,6	6,9
3	SUCEAVA	474 817,3	6	0,86	408 342,9	6,9
4	MARAMUREȘ	426 170,7	6	0,86	366 506,2	6,2
5	HUNEDOARA	412 562,4	5	0,71	292 919,0	5,0
6	OLT	488 907,4	4	0,57	278 677,2	4,7
7	MUREȘ	462 694,0	4	0,57	263 735,6	4,5
JUDEȚE CU VULNERABILITATE MEDIE (3,7 – 1,7% din total pagube)						
8	IALOMIȚA	722 400,0	2	0,28	216 272,0	3,7
9	BISTRIȚA-N.	231 842,2	6	0,86	199 384, 3	3,4
10	NEAMȚ	225 290,8	6	0,86	193 750,0	3,3
11	PRAHOVA	330 124,1	4	0,57	188 170,7	3,2
12	ARAD	325 868,7	4	0,57	185 745,2	3,1
13	BACĂU	209 605,8	6	0,86	180 260,3	3,0
14	IAȘI	178 550,9	6	0,86	153 553,8	2,6
15	COVASNA	208 894,2	5	0,71	148 314,9	2,5
16	TELEORMAN	257 658,2	4	0,57	146 865,2	2,5
17	CLUJ	254 737,1	4	0,57	145 200,1	2,5
18	SĂLAJ	153 971,6	6	0,86	132 415,6	2,2
19	BOTOȘANI	131 501,3	6	0,86	113 091,1	1,9
20	ARGEȘ	184 751,6	4	0,57	105 308,4	1,8
21	CARAȘ-S.	142 525,1	5	0,71	101192,8	1,7
JUDEȚE CU VULNERABILITATE SCĂZUTĂ (1,6 – 0,01% din total pagube)						
22	SATU MARE	111 684,3	6	0,86	96 048,5	1,6
23	BIHOR	109 087,8	3	0,42	93 815,5	1,6
24	DÂMBOVIȚA	217 398,0	3	0,42	91 307,2	1,5
25	VRANCEA	115 206,6	5	0,71	81 796,7	1,4
26	TIMIȘ	111 649,2	5	0,71	79 270,9	1,3
27	DOLJ	182 400,2	3	0,42	76 608,1	1,3
28	HARGHITA	117 894,0	4	0,57	67 199,6	1,2
29	CONSTANȚA	86 355,2	5	0,71	61 312,2	1,1
30	BRĂILA	121 886,0	3	0,42	51 192,1	1,0
31	VÂLCEA	164 613,6	2	0,28	46 091,8	0,8
32	TULCEA	77 539,0	4	0,57	44 197,2	0,7
33	BRAȘOV	57 623,5	5	0,71	40 912,7	0,7
34	SIBIU	89 645,1	3	0,42	37 650,9	0,6
35	GIURGIU	60 526,4	4	0,57	34 500,0	0,6
36	GALAȚI	106 914,0	2	0,28	29 935,9	0,5

Nr. crt.	Județul	Pagube (valoare aproximativă), în prețuri sept. 1998 (mil. lei)	Număr de ani	Coeficient de risc	Pagube	%
37	BUZĂU	40 435,2	3	0,42	16 982,4	0,3
38	MEHEDINȚI	29 557,8	2	0,28	8 276,2	0,2
39	GORJ	11 995,2	1	0,14	1 679,3	0,02
40	ILFOV	4 650,0	1	0,14	651,0	0,01
41	CĂLĂRAȘI	-	-	-	-	-
TOTAL		8 892 635,1	-	-	5 913 629,4	100,0

*Prelucrare după Raportul privind efectele inundațiilor și fenomenelor meteorologice periculoase în anul 1998, măsuri întreprinse și măsuri de refacere a obiectivelor afectate și pentru diminuarea sau evitarea pagubelor în perspectivă, M.A.P.P.M., ianuarie 1999.

Anexa nr. 4

Vulnerabilitatea la inundații a regiunilor/subregiunilor de dezvoltare economică, în perioada 1992-1998*

Nr. crt.	Regiunea/ Subregiunea de dezvoltare economică	Pagube	
		Valoare ponderată (mil. lei)	%
1.	NORD-EST	1 457 377,7	24,6
	BT, VS, IS	675 024,5	11,4
	SV, NT, BC	782 353,2	13,2
2.	SUD-EST	285 416,5	4,8
	BR, GL, CT, TL	186 637,4	3,1
	VN, BZ	98 779,1	1,7
3.	SUD	783 074,5	13,3
	AG, DB, PH, IF	385 437,3	6,5
	TR, GR, II, CL	397 637,2	6,8
4.	SUD-VEST	411 332,6	7,0
	DJ, OT, MH	363 561,5	6,2
	GJ, VL	47 771,1	0,8
5.	VEST	659 127,9	11,2
	TM, AR	265 016,1	4,5
	CS, HD	394 111,8	6,7
6.	NORD-VEST	1 033 370,2	17,4
	CJ, BH	239 015,6	4,0
	SM, MM, BN, SJ	794 354,5	13,4
7.	CENTRU	1 283 930,0	21,7
	BV, SB	78 563,6	1,3
	CV, HG, MS, AB	78 563,6	20,4
	TOTAL	5 913 629,4	100,0

* Prelucrare după Raportul privind efectele inundațiilor și fenomenelor meteorologice periculoase în anul 1998, măsuri întreprinse și măsuri de refacere a obiectivelor afectate și pentru diminuarea sau evitarea pagubelor în perspectivă, M.A.P.P.M., ianuarie 1999.

Anexa nr. 5

Situația județelor după natura pagubelor produse de inundații, în perioada ianuarie- noiembrie 1998*

Nr. crt.	Județul	Pagube (mil. lei)				
		Total	Individuale		Comunitare	
			Total	%	Total	%
1.	ALBA	186 751,00	40 228,80	21,5	146 552,20	78,5
2.	ARAD	96 862,00	20 533,00	21,2	76 329,00	78,8
3.	ARGEȘ	19 642,10	8 392,10	42,7	11 249,90	57,3
4.	BACĂU	76 198,67	27 260,67	35,8	48 938,00	64,2
5.	BIHOR	4 921,40	4 416,65	93,8	304,75	6,2
6.	BISTRIȚA-NĂSAUD	49 029,60	20 605,60	42,0	28 424,00	58,0
7.	BOTOȘANI	38 443,90	27 654,60	71,9	10 789,30	28,1
8.	BRAȘOV	7 579,86	2 000,00	26,4	5 579,86	73,6
9.	BRĂILA	100,00	-	-	100,00	100,0
10.	BUZĂU	1 215,00	-	-	1 215,00	100,0
11.	CARAȘ-SEVERIN	3 985,23	896,73	22,5	3 088,50	77,5
12.	CĂLĂRAȘI	-	-	-	-	-
13.	CLUJ	48 402,30	25 889,30	53,5	22 513,00	46,5
14.	CONSTANȚA	-	-	-	-	-
15.	COVASNA	14 846,75	6 756,00	45,5	8 066,17	54,5
16.	DÂMBOVIȚA	6 680,00	2800,00	41,9	3 880,00	58,1
17.	DOLJ	32,56	-	-	32,56	100,0
18.	GALAȚI	-	-	-	-	-
19.	GIURGIU	3 538,08	2 281,08	64,5	1 257,00	35,5
20.	GORJ	-	-	-	-	-
21.	HARGHITA	68 503,97	2 266,57	3,3	66 237,55	96,7
22.	HUNEDOARA	129 316,00	64 152,00	49,6	65 164,00	50,4
23.	IALOMIȚA	-	-	-	-	-
24.	IAȘI	59 560,65	53 605,71	90,0	5 954,94	10,0
25.	ILFOV	-	-	-	-	-
26.	MARAMUREȘ	248 735,91	28 988,70	11,7	219 747,21	88,3
27.	MEHEDINȚI	-	-	-	-	-
28.	MUREȘ	290 387,73	197 375,20	68,0	95 011,52	32,0
29.	NEAMȚ	85 531, 20	65 666,90	76,8	19 863,80	23,2
30.	OLT	4 747,16	4 358, 96	91,8	388,20	8,2
31.	PRAHOVA	69 033,00	13 165,00	19,1	55 868,00	80,9
32.	SATU MARE	65 268,00	42 584,00	65,3	22 674,00	34,7
33.	SĂLAJ	83 881,70	10 767,00	12,8	73 114,70	87,2
34.	SIBIU	20 735,08	12 226,90	59,0	8 508,18	41,0
35.	SUCEAVA	37 136,60	19 386,60	52,2	17 754,00	47,8
36.	TELEORMAN	1 755,00	-	-	1 755,00	100,0
37.	TIMIȘ	84 726,83	40 817,76	48,2	43 909,19	51,8
38.	TULCEA	8 483,50	457,00	5,4	8 026,00	94,6
39.	VASLUI	5 646, 05	438,10	7,8	5 207,95	92,2
40.	VÂLCEA	102 280,50	8 244,50	8,1	94 035,60	91,9
41.	VRANCEA	546,00	546,00	100,	-	-
	TOTAL	1924838,13	745931,28	38,8	1178906,8	61,2

* *Prelucrare după Raportul privind efectele inundațiilor și fenomenelor meteorologice periculoase în anul 1998, măsuri întreprinse și măsuri de refacere a obiectivelor afectate și pentru diminuarea sau evitarea pagubelor în perspectivă, M.A.P.P.M., ianuarie 1999.*

14. PROBLEME SOCIALE ASOCIATE MEDIULUI URBAN

Dana Cornelia Nițulescu,
asistent cercetător științific

14.1. Aglomerație urbană, patologie socială și amenajarea orașului

Creșterea populației și efectele acesteia au devenit problema centrală a timpului nostru. Deteriorarea continuă atât a mediului urban, cât și a celui natural a condus la urgentarea nevoii de control și la reorganizarea impactului indivizilor asupra resurselor. Aceasta a fost întotdeauna marea îngrijorare a celor ce gândesc orașul. Însă, în mod ironic, doar puțină atenție s-a acordat efectelor impactului indivizilor asupra altor indivizi în spațiul urban. Ființele umane sunt privite ca agregate de entități similare, grupate pe categorii determinate de nivelul venitului, vârstă, ocupație, rasă. „La un secol după S. Freud și C. Darwin, mare parte din ce s-a învățat despre om, ca ființa unică și un alt fel de animal, rămâne încă ignorat în structurarea politicii publice” (B.B. Greenbie, în I. Lewis, 1977, p. 254).

14.1.1. Cele patru principii ale lui John Cassel

Datele culese în urma studiilor asupra suprapopulării au fost interpretate de Cassel în forma unor principii:

1. Pentru oameni, **suprapopularea poate facilita dezorganizarea socială**, dar nu o determină în mod necesar. Această ipoteză este susținută de faptul că există societăți aglomerate, cu o rată crescută a patologiei sociale, dar care sunt, în același timp, foarte stabile.

2. Nu toți membrii populației sunt afectați de această dezorganizare; indivizii dominanți vor fi cel mai puțin afectați, în timp ce cei inferiori vor exterioriza răspunsurile extreme.

3. **Două tipuri de tamponare vor proteja individul împotriva consecințelor dezorganizării sociale: unul biologic și altul social.** Tamponul biologic reprezintă capacitatea organismelor vii, de-a lungul timpului, de a se adapta psihologic și fiziologic la condiții noi, iar tamponul social se referă la puterea grupului, la ajutorul de grup ce se manifestă prin susținerea din partea semenilor.

4. **Consecințele dezorganizării sociale nu cauzează o boală specifică, ci, mai degrabă, sporesc susceptibilitatea unei patologii generale** (ib. p.260).

În spiritul principiilor lui Cassel, se poate trage concluzia că mecanismul care îl ajută pe individ să rămână sănătos în locuri suprapopulate îl ajută, de asemenea, să-și structureze mediul propriu și relațiile sale sociale. Astfel, nu densitatea pare a fi cauza faptului că un individ se simte sufocat, ci ceea ce gândește că este sufocant și efectul pe care această realitate definită îl are asupra relațiilor sale sociale. Aglomerația nu afectează doar numărul de interacțiuni, ci schimbă natura acestor interacțiuni. Statusul social, mediul familial și comunitar sunt decisive în determinarea modului în care individul se adaptează la situații de aglomerație, de schimbare.

Un aspect important ce însoțește fenomenul de creștere a populației este *migrația indivizilor și grupurilor*. Mult timp cercetătorii au fost îngrijorați că relocarea populației sărace, ca rezultat al înnoirii urbane, a dezorganizat acel tip de relații sociale complicate care contribuiau la menținerea stabilității diferitelor grupuri etnice, rasiale, culturale afectate de acest proces. Herbert Gans (1962) a examinat relațiile sociale în rândul muncitorilor italieni din cartierul „West End” din Boston, distrus mai târziu în numele „reînnoirii”. Mark Fried (1963) l-a continuat pe Gans cu o investigație asupra efectului dislocării asupra vieților acestor oameni, studiu intitulat „Grieving for a Lost Home”, observând consecințele emoționale, similare aproape cu supărarea produsă de pierderea unui semen (ib., p. 256).

Pentru structurarea spațiului social și fizic al orașului, urbanistii iau în considerare două soluții. Una dintre acestea se referă la **construirea unor zone exclusiviste** în interiorul așezărilor clasei mijlocii. Actualele modele rezidențiale, în majoritatea metropolelor, reprezintă o distribuție nefuncțională și dezechilibrată a populației în raport cu resursele economice și naturale. Este necesară o restructurare a comunităților rezidențiale în jurul întreprinderilor, instituțiilor, centrelor comerciale. Zonarea, în general, își are originea în încercarea de a da formă spațiului urban, dar a ajuns să fie un instrument grosier, mutilând mediul fizic și nepermițând nici o deviere. Însă faptul că s-a dovedit a fi generatoare de noi probleme nu înseamnă că trebuie să fie desconsiderată, întrucât are și aspecte constructive.

Cealaltă vizează **revigorarea orașului eterogen**, fie prin introducerea de populație nouă în vechile comunități, fie prin planificarea de la zero a unor noi orașe. Interacțiunile sociale complexe și rețelele complicate de cooperare revendicate de societățile tehnologice moderne cer, de asemenea, un înalt nivel de comunicare, eliminarea discriminării, ostilității și fricii. „Eterogenitatea socială este o condiție esențială pentru cooperare și pentru civilizație” (ib., p. 263). Dar reducerea barierelor și amestecarea la întâmplare a indivizilor nu sugerează că ar putea conduce către acest deziderat. Diversitatea, în vechile orașe, însemna că majoritatea indivizilor se cunosc între ei și că împart nu doar un spațiu geografic comun, ci și un „*teritoriu conceptual*” (ib.). Pentru omul urban, teritoriile conceptuale pot fi oferite de profesii, pasiuni, organizații politice

sau religioase, care pot înlocui un teritoriu fizic. Astfel de oameni se consideră că sunt relativ indiferenți la localizarea și designul fizic. Săracii și minoritățile culturale vor fi mai înclinați să se pună în siguranță prin „*granițe fizico-culturale*” (ib., p. 265). A-i integra pe aceștia, cu indiferență, în numele îmbunătățirii soartei lor, în spații unde locuitorii au mai degrabă resurse conceptuale decât fizice poate conduce la rezultate benefice doar pentru unii dintre ei, mai înzestrați conceptual. Vor fi bine primiți doar de aceia ale căror teorii conceptuale sau imagini de sine sunt foarte protejate în fața invaziei.

În România, procesul de sistematizare forțată la care au fost supuse orașele a determinat o anumită structură și dispoziție a clădirilor de locuit, un mixaj de indivizi și culturi, cu consecințe reale asupra elementului uman cuprins în acest spațiu. Astfel, orașul a devenit, din punct de vedere arhitectonic, inestetic, iar socio-demografic foarte eterogen. Totuși, aceste aglomerări au generat, în timp, necesitatea solidarizării indivizilor, umanizarea relațiilor la nivel de comunitate restrânsă, în timp ce orașul, în ansamblul său, urma să rămână un spațiu al înstrăinării. Acolo unde interacțiunile sociale sunt mai intense, unde contactul față în față între membrii comunității este mai frecvent, acolo se poate vorbi de încredere, de norme, de rețele care facilitează cooperarea, acțiunile coordonate. Autoizolarea diferitelor categorii de populație defavorizate se produce independent de intervențiile de politică urbană, fiind determinată de constrângeri economice și sociale. Astfel apar comunitățile de locuire omogene. Protecția grupurilor etnice, a diferitelor categorii sociale, a săracilor care alcătuiesc aceste comunități, precum și respectul pentru granițele autodefinite sau pentru spațiul prin care se identifică sunt condiții indispensabile pentru cooperarea și bunăstarea umană. Tocmai omogenitatea acestora și stabilitatea lor fac din comunitățile sociale puncte de interes pentru politicile de locuire ce vizează populația defavorizată.

14.2. Mediul urban și relocarea urbană

Orașele mari și mijlocii se confruntă cu o creștere a populației (tendință a ultimelor decenii). Una dintre problemele sociale majore se referă la procesul de deplasare și relocare a unei părți din populația urbană împotriva voinței acesteia. Analizând relocarea involuntară ca parte a fenomenului de creștere urbană, se evidențiază o serie de aspecte a căror studiere poate oferi o explicație acestui proces: mecanismul cauzal, tipologia proceselor de relocare, „amplitudinea” deplasării, riscul sărăcirii, nevoia de strategii de relocare.

Mobilitatea teritorială voluntară este un indicator de dezvoltare și acompaniază, în mod necesar, creșterea urbană. Deplasarea involuntară, forțată, însă este un proces diferit, costisitor, care afectează major populația în cauză. Pentru a se evita sau minimiza dislocarea forțată a populației, fiecare stat trebuie să pună în aplicare politici publice care să regularizeze deplasările. Pentru a reduce pierderile economice, trauma socială și șocul psihologic ale populației

afectate, proiectele și investițiile urbane trebuie să se îndrepte și către efectele relocării. Dislocarea forțată a anumitor zone urbane aduce cu sine pericolul sărăcirii; nu este vorba doar de pierderea locuinței, ci și a locului de muncă adeseori, a accesului la rețelele de ajutor formate în zona respectivă, la educație, îngrijire medicală.

Adesea politicile naționale și strategiile de dezvoltare urbană ignoră problema deplasărilor forțate. Nu există resurse suficiente pentru restabilirea mediului de viață normal pentru populația relocată. Nu există o structură legală pentru protejarea acestor indivizi. Sociologii tind să se aplece mai mult asupra tendințelor urbanizării la nivel macro și foarte puțin încearcă să înțeleagă implicațiile procesului la nivelul locuitorilor. Neglijarea relației între dezvoltare și dislocarea de populație se exprimă negativ în faptul că deplasarea forțată a populației în mediul urban este de multe ori neplanificată, subfinanțată, hazardată. Industrializarea determină nevoia de spațiu pentru noi activități industriale, pentru servicii, pentru comerț, pentru rețele de comunicare, pentru transport. Creșterea urbană nu presupune doar alăturare de teritoriu, ci cere și o reorganizare a spațiului locuit deja existent.

14.2.1. Cauzele deplasărilor de populație în mediul urban

Relocarea urbană este subordonată unui cadru mai larg al procesului de dispersare. Trebuie făcută distincția între migrația treptată, firească, a populației și dislocarea involuntară, forțată și rapidă. În cadrul procesului de dispersare a populației se disting trei tipuri corespunzătoare cu trei categorii de evenimente:

- cauze naturale (cutremure, inundații, alunecări de teren);
- evenimente politice (războaie, revoluții, tulburări etnice/politice);
- programe, planuri de dezvoltare a diferitelor zone.

Există o diferență clară între dislocările din cea de-a treia categorie și cele determinate de evenimentele specifice primelor două categorii. Planurile de dezvoltare presupun dislocări planificate, deliberate, inițiate prin programe ce urmăresc schimbarea. Important este că, fiind cunoscute dinainte aceste efecte ale dezvoltării, ele pot și trebuie să fie subiectul unor intervenții publice.

De ce este uneori imposibil de evitat relocarea forțată a anumitor categorii de rezidenți urbani ?

A. Creștere economică. Orașele devin motorul creșterii economice la nivel național. Industria mică și mijlocie, serviciile se dezvoltă și se diversifică prin intermediul aglomerațiilor de populație.

B Îmbunătățiri la nivelul mediului. Expansiunea fizică și demografică anarhică a așezărilor urbane depășește posibilitatea acestora în ceea ce privește

asigurarea apei potabile, a energiei, pentru depozitarea deșeurilor, pentru asistența sanitară și conduce la detriorarea mediului înconjurător. Relocarea temporară este determinată de nevoia de a echipa zona respectivă cu dotări de structură și infrastructură care să îmbunătățească serviciile publice și să integreze zonele respective într-un spațiu deja aglomerat.

C. Dezvoltarea mahalalelor. Politicile sociale necesare diminuării stării de sărăcie și pentru îmbunătățirea calității vieții apar ca imperioase atunci când se adresează schimbării condițiilor în aceste spații urbane.

D. Programe nonurbane. Este vorba de deplasări care nu sunt determinate de creșterea urbană. Astfel de intervenții încalcă așezările urbane existente.

Situațiile sunt uneori atât de complexe încât este greu să tragi o linie de demarcație clară între factorii cauzali. Când se intensifică creșterea economică urbană apare competiția pentru teren în zonele din interiorul orașului; sectoarele public și privat se preocupă de modalitățile de dislocare a locuitorilor existenți, fie săraci, fie din altă categorie socială neinteresantă politic, financiar (M. Cernea, 1993, p.10-15).

14.3. Efecte ale dislocării – sărăcirea populației

Pierderea locuinței și a bunurilor personale determinată de dislocarea forțată și de dezrădăcinarea dintr-un mod de viață aduce riscul sărăciei pentru cei în cauză. Dislocarea gospodăriilor, dar și a unităților economice din zonă (magazine, întreprinderi mici s.a.) afectează populația și sub aspectul locului de muncă, al accesului la o anumită categorie de clienți (pentru micii comercianți). Ruptura socială și culturală la nivelul comunității rezidențiale se alătură pierderilor economice. Este vorba despre pierderea unor resurse de tipul: ajutor mutual, îngrijirea copiilor în cadrul comunității, schimbul și împrumutul de bunuri. Eterogenitatea noilor grupări umane, rezultat al dislocării forțate, mărește riscul populației afectate. În cazul migrației voluntare, indivizii implicați se autoselectează, sunt persoane capabile să depășească dificultățile acestei mișcări, sunt adaptabili. În cazul dislocării forțate „victimele” sunt copii, bătrâni, sănătoși și bolnavi, angajați și șomeri, familii complete și incomplete. Astfel de planuri de dislocare umană cer adăposturi sigure, ajutoare publice în bani, măsuri de reglementare juridică a situației celor dezavantajați.

Compensațiile bănești pentru expropriere reprezintă o măsură preferată de administrație, fiind considerată o cale dreaptă de a rezolva problema migrației forțate. Cercetările sociologice și antropologice demonstrează că lăsarea acestor dezrădăcinați la voia forțelor pieței este o măsură îndreptată spre dispariția acestor compensații și dobândirea de resurse (bani) de pe urma celor fără casă, fără pământ (ibid., p. 31).

Efectul de sărăcire nu este inevitabil. Dacă planificarea este adecvată, în sensul preocupării politice pentru echitate, pentru alocarea resurselor, pentru

implicarea în vederea găsirii de alternative, relocarea poate fi privită și ca aducătoare de beneficii, nu doar pierderi și tensiuni politice. Astfel de măsuri benefice sunt dobândirea securității asupra proprietății în noile așezări, condiții de locuire mai bune, servicii sociale și îmbunătățirea condițiilor de mediu (canalizare, apă potabilă, electricitate).

14.3.1. Probleme curente în politica urbană și planificarea urbană

Principalele probleme care trebuie analizate când un proiect nou determină dislocare de populație ar putea fi:

1. Dacă strategiile de creștere urbană ce determină dislocare forțată asigură, în același timp, și condiții socioeconomice pentru cei afectați;
2. Dacă pachetul de compensații pentru cei dislocați este adecvat și include, pentru cei săraci, în special, compensații de tipul: teren pentru casă, locuință, materiale pentru construcția casei, și nu bani lichizi, astfel încât acest sistem de ajutor să asigure și o îmbunătățire a locuirii celor afectați;
3. Dacă unitățile economice dislocate sunt refăcute astfel încât să ajungă să-și câștige noi clienți;
4. Dacă populația afectată este consultată, prin reprezentanți, și i se dă posibilitatea de a participa la procesul de planificare, selectarea soluțiilor și negocierea compensațiilor;
5. Dacă există intenția de îmbunătățire a legislației în ce privește exproprierea și cumpărarea pământului, astfel încât să-i protejeze pe cei afectați, în special pe săraci;
6. Dacă politicile publice pentru dezvoltarea orașului pot fi formulate explicit în direcția evitării sau minimalizării deplasărilor forțate și în direcția opțiunii pentru protecția intereselor celor relocați.

Experiența României în acest domeniu se reduce la demolările de imobile (case cu curte) din vechiul regim, acțiuni realizate în numele extinderii locuințelor tip bloc și al dezvoltării urbane. Efectul acestor dislocări a fost constituirea unor comunități pe verticală și crearea unui nou stil de viață pentru beneficiarii noilor locuințe. Ca urmare, este necesară derularea unor programe de echipare și îmbunătățire edilitară a anumitor zone (periferiile urbane) cu servicii publice (asigurare cu apă potabilă, energie), programe care ar putea produce dislocare temporară de populație. Nu există însă legislație care să protejeze populația afectată. Probabil politicile de dezvoltare ce se vor contura vor atrage și constituirea unui corp de legi care să se preocupe de siguranța celor relocați.

14.3.2. Furnizarea serviciilor sociale la nivel comunitar

Multe dintre problemele sociale ale indivizilor, familiilor în dificultate, pe care ar trebui să le rezolve administrația publică centrală, își pot găsi soluția la nivel comunitar, la nivel de vecinătate, prin descentralizarea programelor de furnizare a serviciilor sociale. Există motive pentru care astfel de programe nu funcționează la niveluri înalte ale administrației. Natura procesului de luare a deciziei, presupus obiective, la aceste niveluri, tinde să lucreze împotriva acestor programe. Cu o rețea de servicii de vecinătate se poate începe un program de eliminare a sărăciei.

Departamentele administrației publice sunt sufocate de cererile de servicii civile, iar aceste servicii devin inaccesibile, datorită birocrăției, tocmai pentru cei care au mai multă nevoie de ele. Ironia situației stă în faptul că administrația, susținătoare a muncii etice, îi penalizează pe aceia care îi dau de lucru, care îi oferă activitate semnificativă prin inițierea și desfășurarea programelor de combatere a sărăciei.

În aceste condiții, apare o nouă instituție – agenția comunitară furnizoare de servicii sociale, susținătoare a interesului celui aflat în nevoie și care trebuie să se asigure că beneficiarul are acces la toate serviciile disponibile importante, care, mai degrabă, să-i permită acestuia să rămână și să funcționeze normal în comunitate, decât să fie instituționalizat.

Astfel, sistemul de finanțare pentru astfel de servicii trebuie să orienteze fondurile către acele agenții, private sau publice, de nivel comunitar, care se pot folosi cel mai eficient de ele. Dacă administrația are rețineri în ce privește canalizarea fondurilor direct către acești agenți, există posibilitatea dezvoltării unui „sistem garant”, care permite potențialului beneficiar să-și cheltuiască singur banii ce-i revin (achiziționare, cumpărare de servicii). Se dezvoltă, astfel, o piață liberă a serviciilor, care ar permite agențiilor comunitare să concureze cu cele guvernamentale. Un astfel de program are șanse de succes în măsura în care decidenții politici cred în consumator și în mecanismele pieței libere.

Problematica propusă are la bază un studiu realizat de către William J. Sahlein („A Neighborhood Solution to the Social Services Dilemma”, Lexington Books, 1973, 120 p.) asupra unui centru comunitar, furnizor de servicii sociale, localizat în South End, Boston, Massachusetts, care funcționa cu succes de 8 ani. Zona deservită se caracteriza prin venituri scăzute și printr-o relativă diversitate etnică și rasială (1/3 negri, 1/3 vorbitori de limbă spaniolă și 1/3 albi). Obiectivele generale ale studiului erau:

- I. a înregistra barierele federal-statal-locale în furnizarea serviciilor sociale;
- II. a recomanda un model de sistem de livrare a acestor servicii;
- III. a sugera mecanisme de monitorizare de către comunitate a programelor finanțate de la nivel federal.

Este foarte important să se conștientizeze nevoia unui „tampon” între familia sau individul în nevoie și lumea ce-l înconjoară. Problema centrală pentru săraci este că majoritatea instituțiilor nu sunt localizate în vecinătatea de

locuire. Aceasta atrage atenția asupra transportului, asupra securității celor care își părăsesc zona de rezidență pentru a vizita instituții neprimitoare, caracterizate prin proceduri de lungă durată, automate, prin prezența unui personal insensibil, străin. Fără un serviciu comunitar care să determine legarea oamenilor de instituțiile impersonale, indivizii, adesea, nu vor putea să folosească serviciile sociale de care au nevoie.

Altă problemă este că majoritatea agențiilor desfășoară activități specializate. Astfel, dacă dificultățile individului nu se potrivesc specializării agenției respective, clientul trebuie să meargă în altă parte sau, poate, nicăieri, tocmai datorită lipsei de coordonare între departamente. Sărăcia multora poate fi privită și din perspectiva excluderii și autoexcluderii sociale determinate de imposibilitatea de a folosi serviciile anumitor instituții. Majoritatea agențiilor furnizoare de servicii sociale pătrund foarte rar în comunități, nu reprezintă o prezență în comunitățile respective, ceea ce determină lipsa contactului de zi cu zi.

La fel de importantă este acuzația de „insensibilitate a instituțiilor”, lansată de către cei săraci, aflați în nevoie. Clasa mijlocie, care are abilitatea de a evita instituțiile sau care apelează la intermediari, nu poate înțelege situația. „Tratamentul social nu este același pentru cele două categorii de indivizi” (ibid., p. 12). Realitatea arată că un număr important dintre cei săraci nu au capacitatea sau resursele să se lupte cu sistemul autoritar, birocratic și insensibil. „De aceea este necesară o rețea comunitară de centre furnizoare de servicii sociale, care le-ar putea oferi acest ajutor” (ibid., p. 17).

Un model de livrare la nivel comunitar a serviciilor sociale. „Family Service Clinic” din South End, Boston, este o agenție care deservește comunitatea printr-o largă paletă de servicii pentru rezidenții săraci. Activitatea acestui centru constă în abilitatea de a comunica, capacitatea de a acorda ajutor, lucruri pe care programele publice naționale nu le cunosc.

Pentru a înțelege care sunt factorii care determină funcționarea centrului este importantă recunoașterea avantajelor unui program nestructurat față de unul înalt structurat. Acest program a fost orientat către următoarele scopuri:

- „îmbunătățirea vieții de familie și sporirea stabilității acesteia;
- combaterea dependenței de asistența publică astfel încât să se dezvolte capacitatea autosusținerii;
- promovarea bunăstării și dezvoltării copiilor;
- protejarea copiilor în pericol de a fi exploatați, de abuz s.a.;
- protejarea adulților în pericol de a fi abandonați, exploatați s.a.” (ibid., p.89).

Clinica are în structura sa de personal atât profesioniști, cât și rezidenți ai vecinătății. O funcție importantă a unei astfel de clinici este stabilirea unei rețele informale în comunitate prin angajații ei, rezidenți ai comunității; astfel, furnizorul de servicii se adaptează la activitatea vecinătății.

Există două abordări în ce privește un centru de servicii sociale comunitar:

1. instituția centrului multifuncțional, care furnizează servicii sociale fragmentare, dar care sunt reunite sub același acoperiș;

2. instituția generalistului, „o persoană deservind o familie dată dintr-o comunitate, familiară lucrătorului respectiv, acesta fiind responsabil de modul în care familia folosește serviciile de sănătate, educație și sociale necesare pentru bunăstarea sa” (ibid., p. 91).

În cazul primului tip de instituție, suprapunerea administrativă a diferitelor servicii într-o agenție, fiecare cu un tip special de funcționar, nu presupune și cooperare între acestea; există doar iluzia coordonării, dată de această reunire în aceeași clădire. Din perspectiva clientului, apare problema blocării transmiterii informației de la un specialist la altul, în cazul în care nevoile individului sunt multiple și trebuie să trateze separat cu diferiți specialiști. Este necesară înțelegerea unei situații familiale, a contextului particular (social, cultural, economic ș.a.) în care trăiește individul. Instituția generalistului, a neprofesionistului, rezolvă această problemă. Un lucrător singur poate ajuta familia dezavantajată din punct de vedere medical sau social mult mai eficient decât lucrătorii focalizați, deci limitați, nici unul neavând responsabilitatea pentru întreaga situație a familiei respective. Această formă de asistență comunitară îl determină pe individ să fie propriul coordonator în ce privește serviciile sociale de care are nevoie.

Un aspect demn de menționat în legătură cu această clinică este modalitatea de conducere. Direcțiile manageriale sunt:

(a) inițierea sau asistența în planificarea și dezvoltarea resurselor ce vor fi îndreptate către serviciile comunitare (prevenire, remediere);

(b) analiza factorilor socio-culturali ce acționează ca piedici în calea dezvoltării individului;

(c) desfășurarea de acțiuni pentru înlăturarea acestor bariere.

Însă orice efort trebuie precedat de definirea clară a naturii și extinderii comunității, dar și a resurselor disponibile ce pot fi mobilizate. Serviciul comunitar trebuie să poată avea acces la majoritatea resurselor de servicii sociale (medicale, educaționale, de pregătire profesională) și la resurse umane, prin selecția din rândul rezidenților. Acești lucrători proveniți din cadrul comunității au un rol important în conducerea centrului respectiv, ei realizează o instruire a specialiștilor din clinică în direcția înțelegerii nevoilor comunitare, a problemelor ce apar la nivelul vecinătății (locuire, integrare, zvonuri ș.a.). Lucrătorii publici decupează situația unității de analiză din context; ei nu văd comunitatea.

În ciuda stilului de lucru nestructurat, există relații formale în clinica respectivă. Coordonarea presupune intercunoaștere, relații cu alte instituții, în

sensul că centrul trebuie să se relaționeze cu instituțiile publice pentru a-i putea ajuta pe membrii comunității (ex.: instituționalizarea, preluarea din instituții).

Buna funcționare și succesul unui astfel de centru țin și de o serie de elemente de strategie referitoare la completitudinea serviciului („a sta” cu un client atât cât este necesar, a te asigura că face exact ceea ce trebuie să facă pentru a funcționa normal în comunitatea respectivă), la pregătirea lucrătorilor în vederea relaționării și comunicării cu instituțiile publice. Succesul este rezultatul dedicării lucrătorilor spre oferirea de ajutor, dar și al abilității clinicii, în general, de a înțelege problemele furnizorilor publici de servicii sociale, de a înțelege ostilitatea lucrătorilor publici și de a-și manifesta disponibilitatea către ajutor, și nu spre confruntare.

Munca în cadrul serviciilor sociale presupune acordarea unei importanțe deosebite neprofesioniștilor comunitari. Varietatea deosebită a dificultăților individuale sau familiale cu care se confruntă populația săracă solicită mai degrabă abilitățile unui generalist decât ale unui specialist într-un anumit domeniu. Succesul unui centru de livrare a serviciilor sociale stă în această categorie de personal, în experiența sa de viață, care își are originea în acea comunitate care îi învață pe profesioniști să perceapă nevoile comunității. De asemenea, este nevoie să se știe că aceștia sunt plătiți mai prost decât colegii lor cu diplome, angajați ai agențiilor și instituțiilor publice, deși de cele mai multe ori munca lor este mai eficientă. Această diferență de eficiență provine atât din modalitatea de abordare a situației (fie pragmatic, fie teoretic, potrivit celor două tipuri de agenți sociali), cât și din diferența de motivație a celor doi lucrători (a privi cazul ca o persoană în dificultate sau ca un caz între altele). Problema se referă însă la excluderea acestor lucrători sociali fără diplomă academică de la posibilitatea de a fi angajați în agenții de servicii sociale. O metodă deschisă, formală, pe lângă altele subtile, informale, de discriminare a lucrătorilor comunitari este autorizarea, care se practică sub masca protecției profesioniștilor fără însă să existe preocupare pentru cei ce trebuie să folosească serviciile sociale.

Monitorizarea și evaluarea unui astfel de sistem. Agențiile furnizoare de servicii ar putea fi expresia nevoii noastre de un „paznic” comunitar. În timp ce în sistemul economic consumatorul hotărăște dacă un produs sau un serviciu supraviețuiește sau nu pe piață, în sistemul administrativ influența clientului este zero. Pentru evaluarea unui sistem de furnizare de servicii (informații dacă programele furnizează serviciile de care este nevoie și dacă astfel de servicii sunt într-adevăr puse în practică) există trei metode:

1. interviuarea directă a beneficiarilor de către agenții naționale, responsabile pentru programele respective. Aceasta ar echivala cu o automonitorizare, puțin probabil să fie obiectivă dacă finanțările depind de constatările evaluării;

2. interviuarea de către o firmă specializată în investigarea opiniei publice. În aceste condiții, faptul că firma respectivă este străină de problemele

comunității și străină pur și simplu, este posibil să nu surprindă exact opiniile localnicilor;

3. contactarea unei organizații comunitare care se află în relație cu membrii comunității, le cunoaște problemele și le susține interesele.

În țara noastră, preocupări în direcția asistenței sociale comunitare s-au manifestat pregnant în cadrul școlii sociologice de la București. Asistența socială, în viziunea sociologiei urbane, reprezintă o acțiune având la bază cunoașterea vieții urbane în dimensiunile ei patologice generate de sărăcie, dezorganizare familială, delincvență, cerșetorie etc. Asistența socială la nivel de comunitate mică se confunda de cele mai multe ori, din păcate, cu intervențiile bisericii în parohiile respective, utile, dar care schițează abia începutul unei construcții instituționale.

14.4. Violența urbană

Se consideră că principala cauză a violenței în societate este dezvoltarea urbană și creșterea populației, respectiv aglomerația din marile orașe. Percepția potrivit căreia orașul este spațiul de manifestare al agresiunii, al violenței umane generează o serie de clișee referitoare la asocierea structurală dintre mediul urban și violență. În realitate însă, controlul statului asupra actelor de violență, precum și respectarea legilor și normelor comunitare de către rezidenții urbani (un fel de autocontrol) demonstrează că orașul și viața urbană pot fi protejate de fenomenul criminalității.

În România, percepția insecurității în orașe a crescut în ultimii zece ani. Scăderea nivelului de trai, creșterea polarizării sociale, șomajul, conflictele interetnice sunt fenomene sociale care îi determină pe mulți să se simtă din ce în ce mai expuși jafului, crimei și infracțiunilor de tot felul. Statul este privit ca un organism lipsit de voință, fermitate și, uneori, chiar neputincios în fața actelor violente. Aceasta este explicația gradului scăzut de încredere pe care o acordă românii instituțiilor care trebuie să asigure ordinea publică și asocierii dintre acestea și fenomenul de corupție.

Statisticile internaționale arată că comportamentul criminal, ca indicator al violenței, a scăzut ca arie de răspândire din secolul trecut până la mijlocul secolului nostru, când fenomenul cunoaște o nouă recrudescență. În anii '80, incidența actelor de violență urbană crește și mai mult (ex.: în Rio de Janeiro și Washington, peste 70 de criminali la 100.000 de locuitori – cf. Paulo Sergio Pinheiro, 1993, p. 3).

Care este natura acestui tip de violență? Care sunt caracteristicile acestui comportament de mediu? Cercetarea în domeniu a evidențiat o serie de repere care să jaloneze analiza fenomenului:

- ținta acțiunilor criminale sunt proprietatea și viața individului;
- violența apare în anumite contexte sociale;

- există o tipologie a autorilor și a victimelor (ibid.).
Iată două explicații cauzale ale fenomenului de violență urbană:

14.4.1. Creștere urbană și inegalitate socială și economică

Creșterea rapidă a orașelor și crearea, în mod natural sau artificial, a unor zone de excluși, de marginalizați (ghetto-izare) afectează sociabilitatea și mărește riscul de apariție a conflictelor sociale și a violenței. Astfel, fiecare activitate umană, fiecare relație socială, fiecare interacțiune presupune, latent sau manifest, un conflict. În condițiile interdependenței activităților umane, rezultat al întrepătrunderii dintre acțiunile indivizilor și ale autorităților publice, se ajunge la modificarea rețelei de relații sociale, la transformarea competiției în forme extreme. Violența izvorăște din inegalitate socială și economică. O explicație de genul acesta susține teoria violenței structurale, sistemice, din țările în curs de dezvoltare. Grupurile sociale cele mai expuse acestui tip de comportament sunt copiii, tinerii, bolnavii psihic, diferitele etnii și rase minoritare (țigani, negrii), șomerii. Săracii din mediul urban, în special cei din cartierele marginale, trăiesc în comunități mai speciale, în care relaționarea se realizează la limita dintre nevoia de cooperare, competiție și instinctul de dominație. Creșterea marginalizării, scăderea considerației sociale, lipsa perspectivelor pe care le resimt grupurile sociale deprivat îi determină pe aceștia să comită acte ilegale și foarte frecvent violente.

14.4.2. Abuzurile autorităților

Violența urbană și exacerbarea acesteia sunt determinate de tratamentul aplicat de autorități infractorilor și celor care sunt bănuți de acte criminale (ex.: tortura în sediile de poliție). În multe din marile orașe, poliția, care apără siguranța publică, își concentrează efectivele în cartierele cu populație săracă pentru a se asigura că aceste categorii de indivizi (săraci, copii, tineri, țigani, negrii ș.a.) nu părăsesc zona în care trăiesc pentru a „contamina” și amenința „zonele onorabile” ale orașului. Este cazul societăților cu structură ierarhică puternică, dominate de rasism și care nu aplică principiul prezumției de nevinovăție celor săraci, marginali, din etnii și rase minoritare.

Problema nu trebuie privită din perspectiva simbiozei dintre viața urbană și comportamentul violent, ci trebuie cercetate căile prin care statul se implică în rezolvarea acestuia prin intermediul instituțiilor publice abilitate și mecanismele prin care populația previne și evită conflictele din mediul urban.

Paulo Sergio Pinheiro consideră că nu orașul este determinantul violenței, ci sărăcia, excluziunea socială și politică, deprivarea economică ce împiedică manifestarea solidarității între rezidenții urbani (ibid.). În realitate, toate aceste procese sunt favorizate de un anumit mediu social, caracterizat de o

cantitate mare de resurse, de concentrarea puterii politice, mediu care este orașul.

Bibliografie

1. Abraham Dorel, *Introducere în sociologia urbană*, Editura Științifică, București, 1991.
2. Cernea M. Michael, *The Urban Environment and Population Relocation*, World Bank Discussion Papers, nr.152, Washington D.C., 1993.
3. Greenbie B. Barrie, *Social Territory, Community Health and Urban Planning*, in „New Towns and the Suburban Dream”, coord. Irving Lewis, Washington, 1977, p. 254-267.
4. Pinheiro Paulo Sergio, *Reflections on Urban Violence*, în „The Urban Age”, vol. I, nr. 4, 1993.
5. Sahalein J. William, *A Neighborhood Solution to the Social Services Dilemma*, Lexington Books, D.C. Heath and Company Lexington, Massachusetts, 1973, 120 p.
6. White J. Michael, *American Neighborhoods and Residential Differentiation*, Russell Sage Foundation, New York, p. 251-269.
7. Zamfir Elena, *Modele ale statului bunăstării*, în „Politici sociale. România în context european”, coord. Elena Zamfir și Cătălin Zamfir, Editura Alternative, București, 1995, p. 44-77.

15. NOUL MANAGEMENT ADMINISTRATIV

Cristina Ion,
asistent cercetător științific

15.1. Introducere

Lucrarea de față își propune o examinare a modului în care instituțiile publice pot colabora cu cetățenii în rezolvarea unor probleme de interes local. Se are în vedere posibilitatea unui parteneriat între cei doi actori sociali în soluționarea acestor probleme. Conform numeroaselor experiențe ale statelor dezvoltate, acest parteneriat poate fi extrem de avantajos pentru ambele părți, asigurând nu doar o mai mare legitimitate a deciziilor, ci și o bună comunicare și implicit o mai bună aplicare a acestora.

În societățile moderne, rolul comunității se exercită într-un cadru mai larg, și anume acela al statului, care preia o serie de responsabilități de la nivel comunitar, considerându-se că dispune de mai multe resurse. Am afirmat că acest lucru este valabil doar până la un punct, deoarece după o perioadă de creștere economică, când statul, ca furnizor de bunuri și servicii, este eficient. De exemplu, în 1974 au intervenit și perioade de eficiență mai redusă, când statele s-au confruntat cu criza petrolului; acestea au fost obligate să își redefinească întregul sistem și să caute soluții viabile pentru ieșirea din criză. În acest context, are loc o revenire spre nivelul comunitar, ca fiind capabil să răspundă mai prompt cerințelor membrilor săi, dar și o încercare de a atrage cetățenii pentru a participa la viața publică, necesitatea de autosusținere a acestora, desigur, și cu ajutorul statului. Astfel statul își redefinește poziția. El se retrage ușor din funcția de furnizor exclusiv de bunăstare socială și devine coordonator pentru cei capabili să ofere anumite servicii sociale. Se are în vedere descentralizarea serviciilor publice, principiul de bază fiind acela al subsidiarității, adică luarea deciziilor la nivelul corespunzător, necesar, și nu la un nivel mai înalt. Se consideră că astfel se realizează o flexibilizare a modului de răspuns la anumite probleme specifice, se elimină o bună parte din timpul pierdut, deci are loc o eficientizare a activităților. Este evident faptul că statul nu se retrage definitiv din funcția sa de asigurare a bunăstării, ci încearcă să implice în acest proces toate forțele sociale. El stabilește anumite standarde ale serviciilor și drepturi ale cetățenilor săi care trebuie să fie respectate de cei care furnizează serviciile respective. Instituțiile publice locale au un rol important în aceste procese, ele fiind acelea care colaborează direct cu cetățenii în rezolvarea problemelor respective și care merită să fie studiate pentru a vedea cum își gândesc ele activitatea în așa fel încât să fie eficientă.

Privite lucrurile din acest punct de vedere, poate fi utilă o încercare de a pune în lumină modul în care instituțiile publice se constituie ca un partener în relațiile lor cu cetățenii și care pot fi opțiunile de îmbunătățire a acestui parteneriat.

Vorbind despre restructurarea care are loc în țările foste comuniste, trebuie precizat că o problemă importantă care a apărut a fost aceea a dezvoltării societății civile. În discuțiile de după 1989, tema dezvoltării societății civile ca o alternativă la instituțiile publice a revenit din ce în ce mai des: „redescoperirea comunității a apărut în contextul sărăcirii sferei publice ca efect al ideologiei și politicii Noii drepte” (J. Clarke, J. Newman, 1997). Comunitarismul este prezentat ca un răspuns la problemele create de eșecul statului și al pieței, al marketizării, și propune o a treia cale. Atât statul, cât și piața s-au dovedit a nu reuși să reprezinte eficient interesele cetățenilor și astfel apare ideea comunității care „poate completa golul lăsat de individualismul ce accentuează consumul, revitalizând o societate civilă care nu poate fi redusă nici la statul național, nici la piață” (J. Clarke, J. Newman, 1997). Comunitarismul recunoaște că și statul, și piața au roluri importante de jucat în viața socială, dar cele care sunt formate și mobilizate permanent sunt atașamentele, motivațiile și identitatea. Ideea de bază a comunitarismului este aceea a comunității ca ordine morală și aceea a centrului care mobilizează resurse pentru acțiunea colectivă împreună cu instituțiile locale. De multe ori se face distincția societate civilă-stat, însă această distincție este problematică. Întreaga noțiune de societate civilă ca o sferă separată, dincolo de stat, are în vedere un număr important de probleme. Ea este strâns legată de conceptul de cetățenie care presupune „relația statului și cetățenilor, în special cu privire la drepturi și obligații” (T. Janoski, 1998). Conform aceluiași autor, societatea civilă „reprezintă o sferă a discursului public dinamic și responsabil între stat, sfera publică formată din organizații voluntare și sfera pieței cuprinzând firme private și sindicate”. Cele patru sfere distinse sunt sfera publică, cea privată, a statului și a pieței. Această distincție între sfere este mai degrabă una didactică, pentru că în realitate există o permanentă interacțiune și suprapunere a acestora. Nu se poate renunța la instituțiile publice ca furnizoare ale bunăstării și, de asemenea, trebuie să se țină seama și de activitățile comunității.

F. Anechirico arată că există o serie de caracteristici legate de angajamentul civic și guvernarea democratică, și anume: problema nonînchiderii, decizia de coaliție, empatia asociativă, relațiile de încredere profesională și modelele civice ale reformei. Aceasta nu este o listă exhaustivă, dar absența unuia din aceste elemente este asociată în literatură cu declinul societății civile în SUA. Ideea angajamentului civic este una care apare în toate dezbaterile privind sfera publică, un rol important având participarea cetățenilor în procesele de guvernare.

În ultimele decenii, toate țările sunt preocupate de „reinventarea guvernării” care are în vedere creșterea eficienței activității instituțiilor publice. Țările Europei Centrale și de Est se înscriu în aceeași sferă. Țările sud-est europene suferă schimbări fundamentale care vizează viața politică, socială, economică. Deși extinderea proceselor de transformare diferă de la țară la țară, precum și

viteza de realizare, se poate găsi totuși un pattern al acestor schimbări: toate aceste țări sunt în proces de tranziție politică, economică și socială. Astfel se trece de la un sistem unipartidist la un sistem multipartidist, de la o economie centralizată la o economie de piață; o altă caracteristică este „abandonarea principiului centralismului democratic în favoarea unei deconcentrări și descentralizări a puterii politice pentru a fi exercitată sub controlul legii” (Jan-Erik Lane, 1997). Se încearcă deci o refundamentare a sectorului public pe alte principii, și anume acelea ale democrației. Este vorba despre o încercare de întărire a controlului democratic asupra instituțiilor statului. Se recunoaște de către toată lumea că eficiența publică, eficacitatea și flexibilitatea trebuie să crească. De aceea este cu atât mai necesar un proces de reformare a guvernării. În general, în literatura de specialitate se vorbește în principal de cazurile vest/europene și mai puțin de ceea ce se întâmplă cu instituțiile publice din Europa Centrală și de Est. Aceasta nu înseamnă că ele nu au intrat într-un proces de reformare, ci doar că informațiile referitoare la acest proces se diseminează greu. O analiză a sectorului public în acest spațiu poate fi extrem de utilă, deoarece se poate constitui ca un impuls pentru dezbaterile vestice care au stagnat. Experiențele observate în Europa centrală și de Est se pot constitui ca o formă potențială de analize care, la rândul lor, pot servi ca sursă de inspirație, ceea ce poate da naștere la dezbateri care se pot solda cu o inovație.

Vorbind despre inovații în administrația publică trebuie să amintim de ideea cercetătorilor olandezi de la Universitatea din Rotterdam, care promovează termenul de „rețea de politici” care se referă la „relații relativ stabile între diferite instituții guvernamentale și organizații semiprivatizate” (W.J.M. Kickert, E.H. Klijn, J.F.M. Koppenjan, 1997). Conform acestor autori, politica publică este rezultatul interacțiunilor între actorii publici și cei privați. „Politica publică este făcută și implementată cu și de rețele de actori independenți” (W.J.M. Kickert, E.H. Klijn, J.F.M. Koppenjan, 1997). După părerea lor, una din provocările majore ale acestui tip de management este aceea de a colabora cu rețeaua în diferite situații care presupun interdependența actorilor. Din acest punct de vedere, acești cercetători nu sunt de acord cu ideile noului management public care domină ultimii zece ani. Astfel, se aduce din ce în ce mai mult în discuție ideea managementului public care poate fi similar managementului pentru firmele private, adică management antreprenorial. Nu doar dificultățile economice creează probleme celor din administrația publică, ci chiar și cetățenii care nu acceptă orice decizie. Dificultatea muncii celor din administrația publică este mai ridicată în ultimii ani și acest lucru se datorează unui număr de factori, cum ar fi aceia că cetățenii pot încerca să scape de impactul guvernării, își pot exprima nemulțumirea față de anumite acțiuni sau pot accepta ce li se întâmplă. Unele decizii este posibil să nu fie bine adecvate cerințelor sociale și atunci ele sunt sancționate de către cetățeni. În practică, instituțiile publice locale încearcă să găsească investitori privați care să ajute la realizarea infrastructurii în loc să depindă doar de resursele guvernamentale. Este vorba de un management

destul de agresiv, care să aducă investitori, să mobilizeze resursele comunității respective pentru rezolvarea problemelor. Domeniul public are propriile sale scopuri. D. McKevitt și A. Lawton afirmă că este periculos ca managementul din domeniul public să adopte modelele de management concepute în afara organizațiilor respective. Însă acest lucru nu înseamnă că managementul domeniului public nu poate învăța ceva din managementul din sectorul privat și invers. După părerea celor doi autori, ceea ce este transferabil sunt ideile specifice de management, însă nu se pot transfera modelele de management, și anume scopurile sale, condițiile și sarcinile. Managementul strategic în domeniul public exprimă valori determinate prin procesele politice ca răspuns la schimbările de mediu și deci necesită propriul său model. Considerând comparativ cele două tipuri de management (pentru sectorul public și pentru cel privat), vom observa că apar o serie de diferențieri: dacă pentru sectorul public piața este un segment extrem de important care desenează linia de acțiune, în domeniul public rolul ei nu mai este la fel de important, deoarece instituțiile publice nu sunt în relații directe de schimb. Este mai util pentru administrația publică să se gândească la beneficiarii serviciilor pe care le poate oferi, având în vedere că relațiile directe sunt cu cetățenii. În plus, apar diferențe semnificative cu privire la utilizarea resurselor financiare: dacă în sectorul privat bugetul se constituie prin vânzarea produselor respectivei firme, în domeniul public stabilirea bugetului reprezintă un act de alegere politică, iar fondurile provin în principal din taxe și impozite. Deciziile luate de responsabili din administrația publică trebuie justificate și motivate în fața corpului societății, și nu doar pentru un număr restrâns de persoane. Aceste decizii sunt supuse dezbaterii publice. Managementul domeniului public trebuie să aibă în vedere toate aceste probleme. În teorie, organizațiile sectorului public împărtășesc aceleași scopuri și sunt în relații de colaborare. Practic însă, aceste relații colaborative se realizează în condițiile în care respectivele instituții nu se află în competiție pentru fonduri. Mai mult, ele pot urmări scopuri specifice care le pot pune în competiție. Acest tip de management este unul al interacțiunii între diferite agenții și organizații. Trebuie examinate condițiile în care se realizează competiția și colaborarea. Se încearcă a se lucra mult pe diferite programe și fondurile suplimentare pot veni pe aceste programe. Important este ca instituțiile publice locale să găsească și surse alternative de finanțare, altele decât cele guvernamentale.

15.2. Evaluare instituțională

Pentru a putea realiza o evaluare corectă a activității instituțiilor publice locale, vom încerca utilizarea unui instrument folosit pentru evaluarea organizațiilor nonprofit. Evident, vom utiliza acest instrument, adaptându-l la realitățile unei organizații publice. Este vorba de „instrumentul de evaluare instituțională” (IEI) care poate fi utilizat pentru a urmări schimbarea organizațională, pentru

evaluarea progresului obținut în atingerea obiectivelor de dezvoltare instituțională, analiza nevoilor de training și, de asemenea, poate fi utilizat ca mijloc de educare a staff-ului.

O primă dimensiune pe care se face evaluarea este aceea a conducerii. Se urmărește a se vedea care este structura de conducere, în ce măsură cei din această structură sunt reprezentativi pentru comunitate, în ce măsură ei reflectă structurile comunității. Legat tot de această dimensiune, se mai poate urmări în ce măsură angajații înțeleg misiunea organizației, se implică în realizarea ei; se pune problema dacă strategiile sunt cele adecvate pentru realizarea scopurilor propuse. De asemenea, este important să vedem cum răspunde instituția publică nevoilor cetățenilor pe care îi reprezintă și cum integrează aceste nevoi în strategia pe care o promovează.

O altă dimensiune este legată de sistemul de management, de administrație în general. Pe această dimensiune putem urmări:

- Există un sistem de colectare, analiză și diseminare a informațiilor?
- Cum circulă informația în cadrul organizației?
- În afară de fișa postului mai există și alte reglementări privitoare la drepturile și obligațiile angajaților?
- Există o planificare a activității?
- În ce măsură strategiile sunt adaptate la obiective?
- Cum pot fi îmbunătățite strategiile și procedurile de lucru?
- Există o evaluare periodică a procedurilor tocmai pentru a se îmbunătăți?

Evaluarea instituțională nu poate scăpa din vedere problema resurselor umane ale organizației. Pe această dimensiune avem următoarele probleme care trebuie urmărite:

- Există o desemnare clară a responsabilităților?
- În ce măsură sarcinile sunt organizate în structuri de posturi conform cu :
 - ierarhia și relațiile dintre ele;
 - tipurile lor și abilitățile necesare grupate astfel încât să facă slujba interesantă, variată, stimulativă?
- Care este organigrama?
- În ce măsură aceasta corespunde necesarului de personal pentru a se acoperi nevoile?

Există apoi în orice instituție anumite canale de comunicare și circulație a informației. Putem observa care sunt canalele de comunicare uzuale, cum se diseminează informația în interiorul instituției, cât de repede ajunge ea la cetățeni, cum ajunge la aceștia – prin afișare, mass-media, canalele prin care informația ajunge la beneficiari.

De asemenea, este interesant de urmărit:

- relațiile instituției publice locale cu cei pe care îi reprezintă;

- cum își face organizația cunoscute deciziile (primăria în cazul nostru);
- care este aria spațială acoperită de organizație;
- care sunt relațiile organizației cu mass-media și cum utilizează mass-media pentru a face cunoscute deciziile care privesc comunitatea;
- cum colaborează instituția cu ceilalți actori ai spațiului public;
- dacă există relații de colaborare;
- cum se realizează accesul cetățenilor la primărie;
- cât de mult întârzie organizarea birocratică a acesteia rezolvarea unei probleme.

Toate acestea sunt aspecte care pot da o imagine asupra stării în care se află instituția respectivă și, mai mult, oferă o imagine a alternativelor ce pot fi adoptate pentru eficientizarea activității pe palierele care nu merg bine.

Este important să se cunoască și opiniile cetățenilor legate de activitatea primăriei, pentru a vedea în ce măsură aceasta reprezintă interesele acestora și care este percepția cetățenilor asupra activității primăriei ca instituție care le reprezintă interesele. Astfel putem înțelege în ce măsură activitatea primăriei este susținută de cetățeni și avem o imagine cu privire la ceea ce trebuie să facă primăria pentru a obține sprijinul celor pe care îi reprezintă. În procesul de reformare instituțională, instituțiile publice locale capătă o pondere importantă, ele fiind cele destinate să mențină legătura direct cu cetățenii și să rezolve problemele acestora. De aceea este foarte importantă relația care se stabilește între cele două părți. Din datele obținute prin cercetarea "Politici sociale 1998", coordonată de prof. dr. Cătălin Zamfir și realizată de ICCV, vom încerca să vedem care este relația de încredere existentă între instituțiile locale și cetățeni, ca beneficiari ai serviciilor oferite de acestea.

15.3. Structurarea relațiilor de încredere

Ideea de parteneriat social este una care domină viața socială a acestor ani. Acest parteneriat este considerat a fi eficient tocmai pentru că presupune o largă participare la viața publică și la luarea deciziilor. Parteneriatul se poate realiza între cetățeni și instituțiile publice, în general între actorii spațiului public. Avem în vedere în principal parteneriatul la nivel local între instituțiile publice locale și alți actori ce operează la nivel comunitar. Un partener important pentru instituțiile publice îl reprezintă biserica. Avantajul său în comparație cu instituțiile publice locale este acela că nu are o organizare birocratică inflexibilă, ci dimpotrivă, poate mobiliza eficient resurse nu doar materiale, ci și umane. Dată fiind flexibilitatea acesteia, ea poate interveni într-un timp mult mai scurt și, de asemenea, poate aduna mai ușor informațiile necesare care să permită acțiunea într-un anumit spațiu unde ajutorul este necesar. De aceea se poate dovedi eficient ca în cazul ajutorului ce trebuie acordat de urgență să se apeleze la ajutorul bisericii care poate mobiliza resurse comunitare. Activitatea acestui tip de instituție la nivel comunitar poate depăși stadiul ajutorului temporar și

de urgență aceasta putând oferi servicii sociale pentru comunitate, cu focalizare pe săraci. Astfel pot fi oferite servicii precum consultații medicale, meditații pentru copii, consultanță juridică, grădiniță de duminică. Pentru toate aceste activități se mobilizează resursele existente la nivelul comunității. Astfel biserica poate completa activitatea instituțiilor publice locale în ceea ce privește acordarea ajutorului social, asistența socială.

ONG-urile se constituie ca un alt actor al spațiului public implicat în acest parteneriat. Problema lor este aceea a susținerii cu voluntari și a faptului că multe din ele nu sunt profesionalizate și, în consecință, capacitatea lor de a mobiliza resurse este mai mică și deci aria de acoperire atât teritorială, cât și cu programe pe care o au ele poate fi destul de mică.

Mai mult, se poate încerca implicarea sindicatelor în acest parteneriat social.

Desigur că toate aceste instituții și cetățenii pot coopera eficient numai în măsura în care există încredere și susținere reciprocă între acești actori care intră în relație. În caz contrar, dialogul între partenerii sociali este dificil de realizat și relația de parteneriat este pusă sub semnul întrebării. În toate aceste tipuri de relații, cea de încredere are un rol deosebit. Avem în vedere atât încrederea în instituții, cât și încrederea oamenilor unii în alții, relații care pot da o imagine asupra potențialului pe baza căruia s-ar putea realiza acest parteneriat.

Desigur însă că nu se poate miza în realizarea programelor sociale doar pe încrederea existentă între factorii implicați în aceste procese. „Guvernările vor încerca întotdeauna o varietate de tehnici de reformă administrativă. Unele vor fi combinate pentru a obține schimbările dorite, de exemplu, pe lângă parteneriat, un exercițiu de restructurare poate implica reducerea numărului nivelurilor în organizațiile publice și schimbarea specificațiilor fișei postului, în special gradul de formalizare.” (M. Turner, D. Hulme, 1997). Potrivit aceluiași autori, deși de multe ori reforma nu și-a atins scopurile propuse, există totuși un mare entuziasm în susținerea ei. Sarcina reformatorilor este aceea de a identifica corect problemele și de a oferi răspunsuri care sunt fezabile atât tehnic, cât și politic, pentru a obține o susținere cât mai largă.

15.4. Concluzii

Problematica administrației publice locale este una actuală, deoarece se încearcă în toate țările dezvoltate o reevaluare a rolului instituțiilor publice locale. Acestea sunt cele care pot garanta respectarea drepturilor cetățenești. Însă ele pot coopera pentru realizarea acestui deziderat cu ceilalți actori ai spațiului public pentru îmbunătățirea serviciilor oferite.

O idee de bază a teoriilor asupra guvernării este aceea a parteneriatului social între instituțiile publice și cetățeni, ceea ce poate asigura o mai bună susținere a deciziilor care trebuie implementate. Prin această participare a comunității în procesul de luare a deciziei se asigură și o mai rapidă implementare a acestor hotărâri.

Însă această relație de parteneriat nu este posibilă sau este greu de realizat dacă nu există încredere atât instituțională, cât și interpersonală. Ori, tocmai acest lucru se dovedește a fi în România o problemă, cel puțin pentru momentul actual. Dacă analizăm datele din diferite cercetări, se poate observa că instituțiile publice nu se bucură de o prea mare susținere din partea cetățenilor, ceea ce poate indica existența unor dificultăți în realizarea acestui parteneriat.

Este foarte important de aceea să se găsească modalitățile de reformare a instituțiilor publice locale care să permită eficientizarea activității acestor instituții, îmbunătățirea comunicării lor cu cei pe care îi reprezintă și, în acest fel, recăpătarea încrederii acestora în respectivele instituții. În acest scop, majoritatea guvernelor încearcă să realizeze un management antreprenorial pentru a-și eficientiza activitatea și pentru identificarea surselor financiare care să le permită acest lucru, altele decât cele bugetare.

Procesul descentralizării nu este unul facil, ci pune o serie de probleme legate atât de resursele financiare, cât și de schimbarea instituțională necesară pentru o mai bună adaptare a instituțiilor publice la realitățile vieții sociale. Pentru examinarea acestei schimbări putem utiliza un instrument de evaluare instituțională care vizează organizarea internă a instituției, precum și relațiile acesteia cu mediul, cu cetățenii pe care îi reprezintă.

Deoarece cercetările legate de acest tip de schimbare instituțională nu sunt foarte numeroase în Europa Centrală și de Est, ele se dovedesc cu atât mai necesare. Am încercat să oferim o posibilă modalitate de abordare a acestei probleme, modalitate ce poate fi, desigur, îmbunătățită.

Bibliografie

1. Janoski T., *Citizenship and Civil Society*, Cambridge University Press, 1998.
2. Kikert W. J.M.; Klijn, E.-H.; Koppenjan, J. F. M., *Managing Complex Networks – Strategies for Public Sector*, Sage Publications, 1997.
3. Lane J.-Erik, *Public Sector Reform. Rationale, Trends and Problems*, Sage Publications, London, 1997.
4. Vlăsceanu Mihaela, *Psihosociologia organizațiilor și conducerii*, Editura Paideia, București, 1993.

16. RELAȚIILE INTERETNICE ÎN ROMÂNIA

Dr. Ana Bălașa,
cercetător științific principal I

16.1. Revirimentul cercetărilor în domeniu

Revirimentul cercetărilor sociale privind fenomenul etnic este observat în special după anii '70¹. Reconsiderarea temelor de cercetare privind identitatea etnică, națională, culturală, statul națiune, conflictele etnice are loc ca urmare a noilor realități legate de etnicitate. În mediile politice și în cadrul organismelor politice internaționale (ONU, UNESCO, Consiliul Europei, OSCE etc.), fenomenele etnosociale sunt considerate o problemă globală a lumii actuale și un factor de risc al societății, pentru care se caută soluții.

Întoarcerea la surse și revendicările identităților etnice la sfârșitul secolului XX, în toate tipurile de societăți, nu numai în cele est-europene, pun în fața științelor sociale numeroase probleme teoretice și metodologice, iar sociologiei politice în special, urgența înțelegerii acestor fenomene și analizarea noului imaginar social pe care îl propune etnicitatea (Fr. Morin, 1994). Este subliniată nevoia de reflecție a științelor sociale asupra acestor probleme, cu atât mai mult cu cât practicile sociale par purtătoare de sensuri contradictorii (A. Touraine, 1994).

La noi în țară, fenomenul etnic a fost studiat în special în perioada interbelică. După 1989 mai multe instituții de cercetare socială au înscris în programele lor astfel de cercetări. În cadrul Institutului de Cercetare a Calității Vieții, o direcție de cercetare, coordonată de prof. dr. Cătălin Zamfir², s-a axat pe problematica rromilor, în special pe problematica socială a acestei populații minoritare și pe raportul dintre etnic și social în caracterizarea rromilor. Alte cercetări ale fenomenului etnic în cadrul institutului au avut ca obiect, pe lângă precizarea unor repere teoretice, juridice și istorice, evaluarea măsurii în care standardul de viață și calitatea vieții sunt dependente de criteriul etnic, precum și evaluarea calității relațiilor interetnice și a contextului social al cercetărilor³. O serie de alte cercetări au avut în vedere dimensiunea psihologică a fenomenului etnic⁴.

¹ A. Bălașa, *Fenomenul etnic, obiect al cercetării sociale actuale*, în "Calitatea Vieții" nr.1-2/1996.

² C. Zamfir, Elena Zamfir (coordonatori), *Țigani în ignorare și îngrijorare*, Editura Alternative, 1993.

³ Ne referim la cercetările ICCV realizate de Ana Bălașa și Dan Constantin Rădulescu.

⁴ Ne referim la cercetările ICCV realizate de Narcisa Fornea și Mictat Gărlan.

În ceea ce ne privește, analiza relațiilor interetnice a avut ca reper general edificarea în România a unui regim democratic în care trebuie asigurate dreptul la identitate al persoanelor aparținând minorităților și protecția minorităților – principiu consacrat în Constituția României. Am considerat că democratizarea societății românești este cea mai productivă perspectivă pentru rezolvarea practică a problemelor etnice, începând chiar cu definirea lor. În abordarea relațiilor interetnice ni s-a părut firesc, de asemenea, să avem în vedere că ele se derulează în condiții de schimbare a societății românești (schimbările vizează nu numai populația majoritară, ci și minoritățile), de fapt în condițiile de schimbare rapidă și de criză a societății românești care suscită, fatalmente, tensiuni și conflicte, inclusiv de natură etnică, și care pot afecta percepția socială și percepția celuilalt, gradul de toleranță a „altuia” (individ sau grup).

Pe de altă parte, etnicitatea nu este „un dat” pentru totdeauna, ci o realitate dinamică. Etniile se schimbă inclusiv în ceea ce au specific, prin adaptarea continuă la mediul social extern și preluarea selectivă a unor caracteristici ale comunităților cu care vin în contact și pe care, la rândul lor, îl influențează, împrumutându-le din trăsăturile proprii, fiecare continuând, totuși, să-și păstreze o anumită identitate.

16.2. Situația socială – sistemul de referință al relațiilor și interacțiunilor interetnice

16.2.1. Cadrul legislativ

Cadrul legislativ a constituit obiect de analiză mai ales pentru semnificația sa socială: legile pot juca un rol foarte important în înlăturarea prejudecăților și stereotipurilor și în modificarea atitudinilor. Pe termen lung, acțiunea lor poate să faciliteze crearea de noi modele de comportament și atitudini.

România s-a aliniat, prin edificarea unui tip modern de regim democratic și prin opțiunile de integrare în structurile europene, la reglementările internaționale în materie. Prevederile documentelor internaționale cu privire la identitatea etnică și culturală pot fi urmărite în temele care rezultă din analiza de conținut și frecvența apariției lor. Cele mai frecvente teme se referă la crearea de condiții de către stat pentru promovarea identității culturale, dreptul de a se bucura de propria cultură, de a practica propria religie, de a utiliza limba proprie în particular sau în public, recunoașterea contribuției importante a minorităților naționale la diversificarea culturală și dinamismul statelor Europei, dreptul în anumite condiții de a reda în limba maternă nume locale, semne, inscripții și alte informații vizibile public sau de a folosi limba maternă în contactele cu autoritățile administrative.

În toate documentele internaționale privind minoritățile naționale se precizează, o dată cu asigurarea protecției drepturilor persoanelor aparținând minorităților naționale în cadrul unui stat de drept, principiul respectării integrității

teritoriale și suveranității naționale. Nici în gândirea teoretică și nici în practica convențională a statelor nu s-a impus concepția privind recunoașterea grupurilor etnice și minoritare ca subiecte de drept. Documentele se referă peste tot la drepturile persoanelor aparținând minorităților naționale, evitând folosirea termenului de „drepturi colective” care, în plan juridic, au o altă semnificație decât cea socială (a exercitării drepturilor în mod individual sau în comun cu alți membri ai grupului).

De asemenea, este subliniată ideea că individul trebuie să aibă libertatea de a alege altfel, din respect pentru diferențiere, se poate ajunge să se oblige la diferență.

Principalele prevederi privind identitatea etnică și culturală și drepturile minorităților naționale în România sunt cuprinse în Constituție și într-o serie de legi (Legea învățământului nr. 84/1995, modificată și completată de Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 36/1997. În art. 20 din Constituție se consfințește primordialitatea tratatelor și convențiilor internaționale în domeniu asupra dreptului intern.

Aprecierile organismelor și instituțiilor internaționale cu privire la rezolvarea problemelor minorităților naționale în România sunt pozitive: ne referim la Înaltul Comisar pentru minoritățile naționale al OSCE, Consiliul Europei, misiunea Institutului Internațional pentru Democrație și Asistență Electorală (IDEA). Se apreciază că prevederile Constituției asigură drepturile minorității, prevederile au caracteristici comune majorității constituțiilor europene, mergând cu un pas mai departe în ce privește mai ales desfășurarea procedurilor judecătorești și în special prevederile art. 20.

Am insistat, în cercetările noastre, pe analiza cadrului legislativ, pentru că aici își au originea divergențele de fond dintre români și maghiari în special. Unele cerințe ale UDMR nu-și găsesc realizarea în cadrul legislativ actual din România. De pildă, problema drepturilor colective. În apărarea intereselor sale, minoritatea maghiară se bazează pe conceptele de „drepturi colective” și „discriminare pozitivă”. În nici o țară invocată ca exemplu, dreptul la autonomie nu are însă la bază criteriul etnic, autonomiile aplicându-se întregului teritoriu al țării.

În Tirolul de Sud, de exemplu, principiul reprezentării proporționale etnice este criticat și în interior, și în cadrul Uniunii Europene – căci el pune sub semnul întrebării principii de bază ale democrației.

Regiunile și autoritățile locale se bucură numai de acele puteri pe care fiecare stat membru le dă. Nu există un regim comunitar pentru minorități teritoriale. Consecințele aplicării drepturilor colective și discriminărilor pozitive întră în conflict cu legislația comunitară.

Conform Programului UDMR (Programul UDMR, punctul 2), „maghiarii din România constituind o comunitate autohtonă, se consideră factor constitu-

tiv al statului, subiect politic de sine stătător și, ca atare, partener egal al națiunii române”, ceea ce echivalează cu cerința unui statut echivalent autorităților statului. Or, într-un stat democratic, relația instituționalizată există numai între stat și cetățeni, nu între stat și o comunitate etnică sau minoritate națională. Legitimitatea puterii înseamnă actul delegării puterii de către cetățeni, mecanismul puterii implică toți cetățenii, nu categorii de populație definite etnic, religios sau după orice alte criterii.

Instituțiile locale sau regionale (chiar locuite masiv de minorități) sunt, peste tot, forme ale autonomiei administrativ-teritoriale, ale structurării statului ca entitate politică, și nu expresia politică a unui segment al populației constituit pe criteriul etnic, religios etc.¹

În Programul UDMR, pentru păstrarea identității, se cere un sistem instituțional propriu (pct. 3 lit. a) – subiecte de drept public: „Autonomia este exercitată de organe publice alese de persoane aparținând comunității maghiare din România”. Or, în condițiile în care instituțiile minorității sunt subiecte de drept public (echivalente statului ca organizație politică și juridică care poate cere supunere și loialitate), cetățeanului maghiar i se refuză exprimarea liberă a unei asemenea apartenențe sau renunțarea la ea. Se încalcă din nou un principiu al democrației. Documentele internaționale dau prioritate protecției persoanelor individuale, nu grupului. Chiar în Recomandarea 1201 și în observațiile rapoartelor pe marginea ei se subliniază că „apartența la o minoritate nu poate fi în nici un caz decisă de altcineva în afara persoanei în cauză. Aceasta implică libertatea de a modifica această alegere sau de a nu se identifica pe sine cu nici o minoritate”.

Individul aparținând minorității maghiare (ca o „comunitate națională autohtonă”) ajunge subiectul unei duble subordonări: față de statul al cărui cetățean este și față de minoritatea căreia îi aparține. Drept consecință apare o diferențiere între cetățenii care aparțin minorității și cei care nu aparțin.

Suspiciunile majorității cu privire la cerințele minorității maghiare de traducere în fapt a revendicărilor de autonomie teritorială și autoguvernare sunt întemeiate și pe experiența relativ recentă a pierderii Ardealului în 1940, dar și pe faptul notoriu că reprezentanți oficiali ai Ungariei (ministrul apărării, ministrul de externe) au reiterat, imediat după 1990, miza teritorială, într-o manieră socotită primejdioasă chiar de către unii analiști de origine maghiară. Ulterior, nu au existat negări oficiale ale curentului de opinie care mergea până la revendicări teritoriale pe cale pașnică.

De altfel, și în timpul negocierilor tratatului dintre cele două țări, pozițiile inițiale erau foarte îndepărtate în privința a două chestiuni fundamentale: frontierele și minoritățile.

¹ Renate Weber, Gabriel Andreescu, *Evoluția UDMR privind drepturile minorității maghiare*, Centrul pentru drepturile omului, APADOR-CH, București, 1999.

16.2.2. Suportul social al protecției drepturilor minorităților

Plecând de la cadrul legal și instituțional existent, în cercetările ICCV am urmărit surprinderea opiniilor, percepțiilor, atitudinilor, comportamentelor populației cu privire la minorități și evaluarea relațiilor interetnice, toate acestea descriind „starea” fenomenului și indicând eventualele tensiuni, divergențe și conflicte pe care aceasta le poate genera. Ne-am propus să dăm răspunsuri la astfel de întrebări: în ce măsură cadrul legal și instituțional este susținut de atitudinile și comportamentele populației? Exprimă acestea o aspirație spre democratizarea societății românești? Cum sunt percepute de populație drepturile minorităților, exercitarea lor, care este impactul prejudecăților și stereotipurilor etnice, în ce grad conviețuirea naște similitudini și/sau diferențieri în modul de a gândi și de a trăi al oamenilor de etnii diferite, intensitatea percepută a conflictelor etnice. Altfel spus, am încercat descrierea câtorva componente ale „situației sociale” în care se stabilesc relațiile interetnice, situație care este de așteptat să structureze, să orienteze opiniile, atitudinile și opțiunile valorice prin mecanismele subtile ale interacțiunii individ-mediul social.

Datele obținute pe un eșantion național în 1993 (Cercetarea „Atitudini față de reformă”) și cele obținute în cadrul cercetărilor pe eșantioane reprezentative ale populației tinere (15-29 ani), precum și dintr-o cercetare pe un eșantion reprezentativ al studenților din România au fost expuse pe larg în rapoarte de cercetări și publicații.

În sinteză, reținem că există un suport social net favorabil unui climat de exercitare neîngrădită a drepturilor și libertăților minorităților naționale, așa cum au fost formulate în Constituție și documentele internaționale. Această acceptare și susținere a principiilor legate de drepturile minorităților naționale este atestată de valorile opiniilor dominante, foarte aproape de cota maximă (100). Avem de-a face cu situații decise, principiile apar ca „un fapt stabilit”, cu excepția itemilor privind predarea în limba maternă și a limbii române și nediscriminarea drepturilor pe criterii etnice, care nu s-au fixat încă în conștiința colectivă ca percepții nete și cu caracter definitiv (traducând disputele politice în jurul acestor probleme). Datele ne atenționează că opiniile în aceste cazuri pot suporta mai ușor modificări decât opiniile privind conținutul altor itemi.

Dacă ne referim la studenți, împărtășirea principiilor privind drepturile minorităților relativ la identitatea etnică și culturală, faptul apare nu numai pozitiv în sine, ci și dacă avem în vedere consecințele care decurg din statutul lor de viitori intelectuali formatori sau purtători ai unor curente de opinie. Principiile împărtășite devin un autentic sistem de orientare a conduitei și acțiunii.

De remarcat totuși că, pentru studenții maghiari, principiul respectării integrității teritoriale și al suveranității naționale, ca principiu cadru al respectării drepturilor minorităților, nu este ceea ce am convenit să numim „un fapt stabilit”.

Evaluarea modului de respectare a cadrului legal de către instituțiile statului, populația majoritară și cetățenii aparținând minorităților naționale este majoritar pozitivă. Există diferențieri de intensitate atât în sensul că fiecare din instanțele menționate este evaluată diferit, dar și în sensul că opiniile respective au doar un grad relativ de soliditate, sunt mai puțin ferm conturate.

Evaluarea respectării în practică a drepturilor minorităților ne-a prilejuit o constatare mai nuanțată atunci când am corelat răspunsurile cu apartenența la cele două etnii, română și maghiară, pentru care se pot face prelucrări statistice. Această componentă a situației psihosociale, care, în datele obiective, nu poate fi decât una singură, este percepută, de exemplu, de studenții aparținând celor două etnii într-un mod divergent, sugerând nu doar un obstacol în comunicarea și interacțiunea la nivel individual și/sau colectiv, ci și o potențială sursă de tensiune și conflict.

Ceea ce poate deveni o problemă este modul diferit de percepție de către membrii celor două etnii avute în vedere. Interacțiunea dintre indivizi, grupuri, colectivități presupune și un context identic pentru actorii implicați. Or, constatăm că, în anumite privințe (unele principii, unele evaluări), subiecții români și maghiari par să se raporteze la situații sensibil diferite. Ambianța socială, chiar dacă obiectiv este comună, nu este percepută ca având proprietatea de a fi și situația *celuilalt*, nu este împărtășită la fel, ceea ce poate să stârnească sau chiar să tensioneze relațiile și interacțiunile dintre etniile sau persoanele aparținând etniilor respective.

Există desigur și șansa unei dinamici a opiniilor, al cărei sens de dorit este atenuarea divergențelor și accentuarea convergenței opiniilor.

16.2.3. Calitatea vieții românilor și maghiarilor

Calitatea vieții românilor și maghiarilor a fost evidențiată printr-o analiză comparativă a datelor din „Diagnoza anuală a calității vieții”. Demersul ni s-a părut oportun nu numai pentru că o sursă de tensiune periodică în societatea românească a fost determinată de disputele provocate de – sau în jurul minorității etnice maghiare, dar s-a susținut uneori și în interior și în exterior, că maghiarii sunt nemulțumiți de soarta lor, că se confruntă cu grave probleme politice și sociale. Problema era de a afla în raport cu ce și în raport cu cine sunt ei nemulțumiți (altfel, cine este mulțumit?) Au românii o soartă mai bună?

Pe de altă parte, este știut că cercetătorii relațiilor interetnice au constatat că, adesea, criteriile etnice maschează diferențieri, divergențe și conflicte care sunt, de fapt, de origine economică, socială, politică, și nu propriu-zis etnică. Ne-am pus întrebarea care este situația în România?

Datele furnizate de populația investigată anual relevă, în ceea ce îi privește pe români și maghiari, că nu există o diferențiere economică pe criterii naționale:

- naționalitatea nu este un factor de influență asupra veniturilor familiale sau a veniturilor medii pe persoană;
- structura și sursele de formare a veniturilor sunt similare la români și maghiari;
- structura cheltuielilor de consum este similară;
- sărăcia este echitabil distribuită, românii fiind chiar ceva mai săraci.

Naționalitatea nu se dovedește a fi un criteriu de diferențiere în domeniul nivelului de trai, nici în acela al percepției calității vieții. Românii și maghiarii sunt la fel de mulțumiți sau nemulțumiți de viața lor în general și de majoritatea componentelor ei, au aceleași temeri și percep similar schimbările din peisajul economic, politic și social.

16.3. Calitatea relațiilor interetnice

Calitatea relațiilor interetnice a fost măsurată prin mai multe determinante:

- a. contactele sociale cu subiecții din alte etnii (contacte interetnice);
- b. sentimentele de favorabilitate/defavorabilitate față de alte etnii și percepția sentimentelor acestora față de propria etnie;
- c. gradul de similaritate/diferențiere culturală;
- d. percepția unor conflicte etnice în prezent și viitor.

Contactele interetnice sunt contacte sociale. Small (1905) concepea „contactele ca desemnând diferite moduri în care indivizii sunt conectați unii cu alții”. Park și Burgess afirma: „contactul poate fi considerat ca stadiul inițial al interacțiunii sociale, pregătitor pentru stadiile ulterioare”. Apoi Park propune termenul de distanță socială, concepută ca măsură a contactelor sociale. Termenul a căpătat o circulație mai largă în sociologie după elaborarea în 1925 a „scalei distanței sociale” de către Bogardus, pe baza căreia se calculează și indici atașați contactelor sociale.

Evaluarea contactelor sociale – prezente, efective și dorite – reprezintă o primă aproximare a relațiilor interetnice, a atitudinilor și valorilor implicate.

- a. Există o disponibilitate ridicată a românilor și maghiarilor pentru contacte cu subiecții aparținând altor etnii, cu excepția rromilor, ceea ce poate indica, cel puțin la nivelul opțiunilor globale, existența unui model universalist de atitudini și valori.

Absența contactelor efective în afara propriei etnii nu înseamnă respingere, ci lipsa ocaziilor de interacțiune. O întregire a imaginii disponibilităților pentru contacte interetnice este dată și de faptul că 23% din respondenți au declarat că au rude de altă etnie decât cea proprie, 65% declară că au prieteni de altă etnie decât cea proprie, iar 7% că au prieten(ă) intim(ă) o persoană de altă etnie.

b. **Sentimentele favorabile/defavorabile** ale tinerilor români față de alte etnii confirmă atitudinea pozitivă față de modelul conlocuirii, din nou, cu excepția țiganilor. Există la români o conștiință a percepției pozitive a propriei etnii de către germani și evrei și o conștiință a percepției negative de către rromi și maghiari. Rromii nu se bucură de sentimente „calde” din partea românilor, fiind, la rândul lor, percepuți de aceștia ca având sentimente „simetrice”, adică „reci”.

Modul în care se percep reciproc românii și maghiarii, oarecum previzibil după cum se raportau la situația socială, denotă o anumită absență a valorilor comprehensiunii celuilalt. Pentru a înlătura această conștiință a percepției negative, resimțită reciproc, generatoare de potențiale stări de tensiune, există o cale la îndemână, agreată de ambele părți: intensificarea contactelor sociale, a intercomunicării. Că intensitatea contactelor sociale este punctul de plecare pentru intercunoaștere, interacțiune și înțelegere reciprocă o dovedește și faptul că în zonele geografice în care aceste contacte sunt mai intense, acceptarea celuilalt și percepția lui corectă sunt mai frecvente, așteptările reciproce fiind și ele mai adecvat percepute. Constatarea este valabilă pentru Transilvania și Banat și confirmă rezultatele cercetărilor lui Abraham și Bădescu.

c. **Similaritate/diferențiere**

Schimburile sau împrumuturile reciproce sunt inevitabile și firești, în măsura în care sunt spontane, și nu impuse. Ele vizează trăsăturile culturale, modul de gândire și de viață. Căci într-adevăr, identitățile culturale nu constituie blocuri omogene și bine delimitate, cum sunt speciile botanice sau animale. Ele sunt fenomene dinamice supuse în permanență unor forțe de asimilare și de diferențiere.

Modelul identitar al populației majoritare apare, firesc, mai pregnant, ca și refuzul celuilalt, dar acest refuz nu este de natură să comporte periclitarea opțiunii pentru modelul conlocuirii și nici generarea de atitudini segregacioniste. Nici un grup nu este total respins, nici chiar rromii cu care am văzut că nu sunt dorite contacte sociale și față de care sentimentele nu sunt chiar „calde”.

Modelul de răspuns al tinerilor maghiari indică o centrare (ca și în cazul românilor) pe propria etnie, dar se înregistrează și un împrumut cultural de la etnia majoritară și de la germani. Conform datelor, aceste împrumuturi sunt departe însă de a avea capacitatea să afecteze identitatea propriei etnii.

Putem spune că situația tinerilor maghiari în spațiul cultural românesc, determinată pe baza propriilor declarații, confirmă teza păstrării identității culturale a acestei etnii și infirmă teza pericolului asimilării. Fenomenul normal, al aculturației are efecte surprinzător de limitate și deci nu este de natură să pună în discuție caracterul înalt integrat al identității culturale maghiare.

d. **Percepția unor conflicte etnice**

Datele cercetărilor ICCV au consemnat atât existența unei stări conflictuale generale (de fond), cât și existența unor conflicte specificate. Existența

conflictelor etnice a fost percepută, în fiecare an, de un procent mereu mai mic din populație, decât în anul precedent.

De altfel, raporturile conflictuale existente în unele domenii ale relațiilor sociale (de muncă, politice, între bogați și săraci, între oameni de confesiuni și naționalități diferite), deși au marcat viața individuală și colectivă, uneori având un impact semnificativ asupra stabilității sociale, nu au prevalat însă asupra resurselor de autoreglare ale societății românești.

17. INTERETNICITATE ȘI DEMOGRAFIE ÎN ROMÂNIA DIN PERSPECTIVĂ ISTORICĂ

Dan Constantin Rădulescu,
cercetător științific principal III

Îmi propun să vă rețin atenția cu evoluția și semnificațiile relației interetnicitate-demografie în dinamica sa istorică. Sper să vă pot convinge că, pentru România, mai ales în momentul de față, dar și în cele ce vor veni, interetnicitatea și demografia reprezintă un ansamblu de fenomene și evenimente ce se intercondiționează și determină consecințe importante și de durată asupra mersului general al societății românești.

Este, cred, limpede de ce interetnicitatea este importantă pentru România, în condițiile în care, scăpată de sub control, ca în cazul Iugoslaviei și fostei Uniuni Sovietice, a dus la reînvierea rasismului și xenofobiei, cu rezultatele știute – războaie civile, tensiuni, agravarea sărăciei și a crizei economice, diluarea instituțiilor statului.

Chiar dacă în România, din fericire, climatul interetnic este, consider eu, pozitiv, nu trebuie pierdut din vedere faptul că 10,5% din populația țării o reprezintă naționalitățile conlocuitoare și că o bună parte din aceste comunități (maghiarii, ucrainenii, bulgarii, sârbii, rușii, turcii) își au nașunile matcă în interiorul unor state vecine sau apropiate României.

În consecință, dezvoltările interetnicității românești produc fatalmente efecte în sfera politicii externe românești (vezi tratativele pentru încheierea tratatelor de stat cu Ungaria și Ucraina).

Desigur, instituțional-legislativ, după decembrie 1989, în România au fost consolidate instituțiile statului de drept, inclusiv în sfera interetnicității.

Mă refer la dispozițiile neechivoce conținute în Constituția României promulgată în 1991 – art. 4, 6, 20, 32, 59, 127, – care garantează fiecărei comunități conlocuitoare dreptul de a-și prezerva etnicitatea și culturalitatea proprii.¹

În felul acesta, România și-a remodelat așezămintele și instituțiile în lumina exigențelor Comunității Europene și în acest delicat domeniu al raporturilor interetnice, fapt pentru care țara noastră a fost acceptată ca membră a Consiliului Europei în 1993.

¹ Institutul de Cercetare a Calității Vieții, *Dimensiunea culturală a relațiilor interetnice în România*, București, Raport preliminar, 1997, p. 16.

În plus, în 1993, Guvernul României a hotărât prin Decizia nr. 137 crearea Consiliului pentru Minoritățile Naționale, cu atribuții administrative, financiare și chiar legislative, în vederea îmbunătățirii permanente a funcționării instituțiilor educative, culturale, religioase, aparținând minorităților din România.

În consecință, fiecare minoritate etnică din România se bucură de deplină libertate de exercitare a tradițiilor proprii de ordin religios și cultural, fapt atestat fără echivoc și de către reprezentanții organismelor comunitare europene care ne-au monitorizat.

Dar cea mai remarcabilă realizare desăvârșită după decembrie 1989 în zona interetnicității o reprezintă directa participare a minorităților etnice din România la viața politică prin intermediul unor organizații proprii (UDMR, Forumul Democratic German, Uniunea Democratică a Ucrainenilor din România, Uniunea Democratică a Turcilor și Tătarilor din România ș.a.) care își aleg proprii reprezentanți în Parlamentul României și în consiliile locale.

În urma promulgării Legilor nr. 69 și nr. 70/1991 privind descentralizarea administrativă, reprezentanții minorităților etnice din România au posibilități sporite în diriguirea comunităților locale în conformitate cu interesele și năzuințele specifice fiecărei comunități.

După alegerile generale din 6 noiembrie 1996, reprezentanții UDMR au acceptat să facă parte din coaliția care formează guvernul țării.

În plus, fiecare comunitate etnică din România are posibilitatea de a-și prezerva spiritualitatea proprie, prin intermediul unor rețele școlare și culturale proprii – școli, secții, clase, facultăți cu predare în limbile naționalităților conlocuitoare, coruri, formațiuni artistice aparținând minorităților conlocuitoare – muzee, cămine culturale destinate păstrării și studierii patrimoniului cultural al fiecărei minorități conlocuitoare.

Pe baza acestor date prezentate succint, pot concluziona că în România sunt întrunite toate condițiile de ordin legislativ-instituțional pentru edificarea unui climat interetnic armonios și pașnic.

Dacă la aceste dezvoltări recente adăugăm tradiționalul „model interetnic românesc” edificat de-a lungul timpului și dominat de flexibilitate și pragmatism ca urmare, în primul rând a inițiativelor și disponibilităților contingentului majoritar al populației, **românii** – se pot înțelege mai bine interrelaționările existente între interetnicitate și demografie.

Deși, din punct de vedere demografic, populația României a înregistrat după anii '60 o sumă de indicatori negativi – fertilitate scăzută, nupțialitate scăzută, mortalitate peste media țărilor europene civilizate – trebuie dintru început subliniat că aceste realități îngrijorătoare își au alte cauze exterioare interetnicității.

Se poate spune, fără teama de a greși, că instaurarea comunismului în România, cu tot cortegiul nefast de consecințe care i-au urmat – autoritarism,

economie centralizată prost administrată și, mai ales, colapsul economic din anii '80 – au fost îndurate în egală măsură de către toți cetățenii României, atât majoritari, cât și minoritari.

Chiar trendurile demografice negative, permanent accentuate după anii '70, probează absența oricărei discriminări etnice în România, din moment ce, practic, toate comunitățile conlocuitoare au urmat și urmează aceleași trenduri demografice negative asemenea populației majoritare românești.

Puținele excepții de comunități ce mai înregistrează încă sporuri în efective sunt exclusiv comunități minoritare – romii, ucrainenii, turcii, slovaci.

În concluzie, se poate afirma cred eu, că atât autoritățile din România, cât și opinia publică sunt animate de bunăvoință și onestitate în abordarea chestiunilor legate de interetnicitate, dar, mai ales în anii '80–'90, pe fundalul pauperizării generale a societății românești și al crizei sistemice prelungite până în momentul de față, impactul interetnicității asupra indicatorilor demografici este reprezentat paradoxal dar, pe deplin logic, de încurajarea unor tendințe regresive (din 1992, România înregistrează valori negative anuale de creștere a populației – 0,4%).

Pentru o mai clară recunoaștere a acestei afirmații privind semnificațiile practice ale relației interetnicitate-demografie în România la scară istorică, dau mai jos evoluția populației României repartizate pe comunități etnice, așa cum a fost înregistrată la recensămintele din 1930*, 1956, 1977 și 1992. Sursa acestor informații statistico-demografice o reprezintă pentru recensămintele din 1930 și 1956 acad. prof.dr. doc. Vladimir Trebici – *Commentaria in demographian*, București, 1995, p. 8, 1, 12, iar pentru recensămintele din 1977 și 1992 România, Comisia Națională pentru Statistică, *Recensământul populației și locuințelor*, 07 ianuarie 1992, București, 1994, p. 21.

Precizez că tabelul conținând aceste date a fost alcătuit de subsemnatul, pe baza izvoarelor mai sus amintite, în vederea susținerii argumentației proprii legate de tema de față, respectiv relațiile existente între interetnicitate și demografie.

Din studierea acestor cifre, remarcăm o dramatică scădere în ceea ce privește efectivele și ponderea în cazul evreilor, germanilor, grecilor, armenilor și, într-o mai mică măsură, în cazul cehilor și sârbilor.

Cunoașterea evenimentelor istorice ne îngăduie să avansăm cu siguranță pentru sus-zisele naționalități drept cauză a acestei adevărate hemoragii demografice în primul rând geopolitica, și nicidecum interetnicitatea.

Într-adevăr, cu excepția evreilor, supuși unei legislații discriminatorii între 1938-1944, cu urmări directe în plan demografic (scăderea efectivelor), în urma presiunilor Germaniei naziste, celelalte grupări etnice din România, care înregistrează, după 1956 mai ales, scăderi spectaculoase în număr și pondere au recurs de-o manieră constantă și însemnată la emigrare, părăsind România

în masă. De altfel, evreii înșiși au înregistrat după 1948 în mod constant o emigrare de proporții.

Naționalitatea	1930		1956		1977		1992	
	pers.	%	pers.	%	pers.	%	pers.	%
Români	11.118.170	77,9	14.994.114	85,7	18.998.565	81,1	20.408.542	89,5
Maghiari	1.423.459	10,0	1.587.675	9,1	1713.928	7,9	1.624.959	7,1
Germani	745.421	4,1	348.708	2,2	227.398	1,1	119.462	0,5
Rromi (Țigani)	242.656	1,7	102.216	0,6	359.109	1,7	401.087	1,8
Ucrainieni	45.875	0,3	60.479	0,3	55.510	0,3	65.764	0,3
Sârbi (croați, sloveni)	50.310	0,4	46.517	0,3	33.493	0,2	41.929	0,3
Ruși (lipoveni)	50.725	0,4	38.731	0,2	32.696	0,2	33.806	0,2
Evrei	451.892	3,2	146.264	0,8	24.667	0,1	8.995	-0,1*
Tătari	15.580	0,1	20.469	0,1	23.369	0,1	24.596	0,1
Slovaci (cehi)	50.772	0,4	35.152	0,2	28.969	0,1	25.391	0,1
Turci	26.080	0,2	14.329	0,1	23.422	0,1	29.832	0,1
Bulgari*	66.348	0,5	12.040	0,1	10.371	-0,1*	9.851	-0,1*
Alții (greci, polonezi, armeni)	105.374	0,7	25.234	0,3	13.245	-0,1*	10.129	-0,1*
Nedeclarați			17.522	0,1	452	-0,1*	766	-0,1*

* Pentru recensământul din 1930, utilizăm efectivele populației ajustate la suprafața actuală a statului român = 238.091 km² – suprafața României Mari 1918 – 1940 = 295.049 km².

* Pentru recensămintele din 1977 și 1992, naționalitățile cu o pondere sub 0,1% reprezintă, luate împreună o pondere totală de 0,2%.

Ca urmare a acestor valuri migratorii, comunitățile în cauză numără actualmente mai ales persoane de vârstă a doua și a treia, cu un comportament demografic negativ sau inert, din motive lesne de înțeles.

În schimb, românii și celelalte comunități etnice înregistrează un comportament demografic asemănător, dominat de o fertilitate scăzută, ce determină creșteri reduse în efective, stagnare și, după 1992, chiar începutul unui îngrijorător proces de scădere a efectivelor populației.

S-a calculat de către specialiști că în ritmul negativ actual, în jurul anului 2025, populația României va fi cu circa 3 milioane mai redusă decât în 1992.

Excepție de la acest trist fenomen o fac comunitățile de rromi, ucrainieni, slovaci și turci.

În concluzie, interetnicitatea contribuie la evoluția indicatorilor demografici prin intermediul „modelului interetnic românesc” de o manieră complexă și contradictorie, atât pozitivă, cât și negativă, dar care, repet, probează în plan

strict interetnic absența oricărei ingerințe din partea autorităților statului sau a opiniei publice.

În final, principala soluție, cred eu, pentru revenirea populației la un comportament demografic pozitiv o reprezintă stoparea crizei și demararea unei dezvoltări economice susținute și durabile.

Numai în astfel de circumstanțe impactul interetnicității asupra demografiei în România poate fi exclusiv pozitiv – o creștere armonioasă în efective și pondere a fiecărei comunități în parte și a populației României în ansamblu.

18. MINORITĂȚI MUSULMANE ÎN ROMÂNIA LA SFÂRȘITUL SECOLULUI XX Cercetări de psihologie socială

Mictat Gârlan,
cercetător științific principal III

Comunitățile naționale, printr-o suită de criterii general-valabile de limbă, credință, rudenie, teritoriu, educație, obiceiuri, demografie, economie etc., reprezintă un ansamblu de entități vii.

Ele se pot defini ca personaje colective cu trecut, prezent și viitor caracteristic, aflate într-o evoluție unică și irepetabilă. Cercetarea acestui cadru de trăsături naționale, prin manifestări de personanță etnopsihologică, împreună cu diversitatea factorilor de natură social-istorică, poate oferi un set de elemente explicative până la evaluări cu caracter de prognoză.

Nu suntem primii care ne lansăm într-o abordare personalistă a etnicității. Cea mai recentă perspectivă în acest domeniu, cu optica nemților față de români, provine din spațiul spiritualității germane, prin studiul d-lui Klaus Heitmann despre *Imaginea românilor în spațiul lingvistic german*.

Lucrarea sa are prima ediție la Stuttgart, în 1985, cu traducere în limba română în 1995 prin efortul d-lui D. Hîncu și al Editurii Humanitas. Tehnica de lucru a fost de selectare, comparare și mai ales interverificare a unor opinii despre români, cu apel la o bibliografie de cca 1000 de lucrări, cu autori români și străini, ordonate de la D. Cantemir și Ornea Zigu până la von Moltke și H. Keyserling. Sunt analizate 20 de trăsături precum cinstea, sensibilitatea artistică, onestitatea, tactul și diplomația, spiritul gospodăresc, inteligența generală, mobilitatea spirituală, patriotismul și dorința de unitate geopolitică a românilor, corupția și demnitatea funcționarilor publici, toleranța etnică, vitejia militară, temeritatea, dragostea de țară a liderilor, credința religioasă, urbanismul, spiritul comercial, dar și lipsa de hărnicie. Procedural, fiecare caracteristică referitoare la români este identificată în 2-3 publicații din tot spațiul cultural german și trecută prin filtrul unei analize.

Din punctul nostru de vedere, constatăm la K. Heitmann aceeași preocupare metodologică pentru problema validării acestor aserțiuni.

Deși filolog la bază, el se încadrează bine în direcțiile actuale ale *psihologiei etnice de orientare culturală*. K. Heitmann apelează la un limbaj profesional, amintește de concepțiile lui P. Hoftättter prin care consideră ca în analiza

specificului național termenii de „modal” și „basic personality” reprezintă un fond comun de personalitate modală definită cultural (p. 29).

Tot în viziunea lui P. Hoftättter, caracterele etnice sunt tratate ca „trăsături populare” și evaluate „într-un sistem interdependent cu mai multe variabile”. Cele mai importante ar fi: numărul populațiilor, structura de vârstă, stadiul dezvoltării tehnologice, rolul politic jucat de ele pe plan regional și internațional, tradiții religioase și culturale plus toate celelalte trăsături care conferă fiecărui popor o amprentă unică și particulară. Cu toată amploarea lucrării, cercetarea lui K. Heitmann despre români, deși a durat 10 ani, se întinde numai pe o perioadă de 150 de ani, cu încheiere în preajma primului război mondial, întregul studiu fiind realizat în bibliotecă.

Față de metodologia lui K. Heitmann, diagnoza noastră a fost elaborată pe modelul *psihologiei etnice de orientare socială*, cu desfășurarea cercetării în teren, pe grupuri etnice, la nivelul realităților actuale. S-a avut în vedere verificarea a două chestionare aplicate pe 350 de cazuri: unul de distanțe sociale cu 7 itemi și altul de trăsături/valori cu 50 itemi, ambele pe o scală cu 5 trepte, administrate în mod comparativ pe 9 comunități conlocuitoare, evaluate simultan. Dar în această lucrare, din motive de spațiu, vom prezenta numai o parte din rezultatele obținute în analiza de trăsături și valori exemplificate pe comunitatea turcă și tătară din România.

În acest mod de lucru, accentul diagnozei se deplasează pe studiul diferențelor de percepție din afara și din interiorul comunităților studiate, ceea ce impune folosirea unor concepte noi.

Dificultatea principală este reprezentată de fenomenul „oglinzilor paralele” din *analiza imagologică* de separare a grupurilor de imagini reciproce, care reprezintă tot atâtea grupuri de atitudini etnice.

Noi ne-am lansat în această direcție întrucât încă din 1967 K. Pike a semnalat în antropologie o suspectă dualitate a observațiilor, demonstrată de faptul că specificul de valori analizat se prezintă într-un anume mod pentru un observator extern grupului etnic în cauză și cu totul altfel din perspectiva internă a membrilor săi. Chiar dacă în limba română aceste moduri de investigație au primit denumiri diferite, precum *perspectiva „emică”*, pentru analiza efectuată din interiorul comunității, și *perspectiva „etică”* pentru cea efectuată din afara ei, termeni care reprezintă numai o traducere identică a celor anglo-saxoni, totuși în esență problema rămâne aceeași (Ioan Radu, 1994, și alții). Acest fenomen exprimă o realitate și în același timp o sursă prețioasă de cercetare. O dezbateră asupra sa a mai fost făcută de J. Bery și P. Dasen (1974) care au reprezentat această dualitate conform tabelului alăturat.

ABORDAREA „EMICĂ”	ABORDAREA „ETICĂ”
- consideră conduita din interiorul sistemului	- consideră conduita de pe o poziție din afara sistemului
- studiază o singură cultură	- studiază mai multe culturi prin comparație
- matricea interpretativă este descoperită de analist	- structura și grila de clasificare sunt elaborate de analist
- criteriile sunt relative la caracteristicile sistemului	- criteriile sunt considerate a fi generale și universale

Toate aceste procese apar prin faptul că în orice neam există o puternică tendință etnopsihologică de mare deschidere către problematica internă, paralelă celei de închidere față de exterior și față alte neamuri, procese care conduc la o accentuată restructurare a sistemelor axiologice de portretizare, interpretare, valorizare, în funcție de apartenența la poziția internă sau externă a observatorilor. De remarcat, în acord cu observațiile altor autori precum A. Miroglia, I. Radu sau L. Iacob, corelarea acestor tendințe cu cele de *supraevaluare din autoimagine* comparativ cu cele de *subevaluare din retroimagine*. Diferențele dintre auto și retroimagine sunt atât de constante și de concomitente încât pot fi considerate normă și legitate în acest domeniu.

Folosind obligatoriu același instrument de investigație, putem afirma cu certitudine că într-un fel se conturează *trăsăturile modale* stabilite cu date de diagnoză din interiorul comunității și altele vor fi „modalele” stabilite cu date din afara ei. De asemenea, valorile modale obținute din perspectiva *alterității*, cu toate tendințele lor de severitate și subevaluare, au totuși frecvențe mai apropiate între ele. Prezența lor în cadrul unor operațiuni de validare devine necesară tocmai pentru că oferă posibilitatea de confruntare a trăsăturilor obținute de la mai multe eșantioane.

Aceste aspecte de detaliu impun în cadrul studiilor de psihologie etnică o distincție între conceptul de *alteritate internă* față de cel de *alteritate externă*. Într-un fel se manifestă un set de atitudini, opinii și trăsături în condițiile alterității interne, respectiv între comunități istoric conlocuitoare. Altele vor fi datele obținute în condiții de alteritate externă, respectiv între comunități fără contacte directe între ele. În cadrul analizelor relaționale și de comparare a trăsăturilor modale, acest reper al alterității presupune stabilirea unor condiții speciale de eșantionare după prezența sau absența contactelor directe dintre comunități.

Dar în dezbaterile ultimelor decenii, această dualitate a diferențelor de date obținute pentru aceeași comunitate, una din perspectiva analizei interne și alta, relativ diferită, din perspectiva celei externe, este o problemă deschisă. În privința ei încă nu s-a putut răspunde la întrebarea care din aceste perspective ar fi cea mai potrivită. În acest sens, susținem opiniile unor autori ca St. Jones (1978), P. Iluț (1983) sau I. Radu (1994) care, din motive de obiectivitate științifică, au reclamat extensia cadrului metodologic în direcția unei viziuni comparate, cu

lărgirea câmpului de date atât din interiorul comunității, cât și din afara sa, pentru fiecare eșantion studiat.

Aceste observații au impus la întabelarea datelor prezentarea ambelor viziuni, atât internă, cât și externă. Deși între ele nu se poate pune un semn de egalitate, acest model metodologic conduce obligatoriu la o analiză de dualitate. Ba chiar St. Jones, pentru conturarea „modalelor etnice”, în locul disjuncției dintre planurile identității și ale alterității, propune principiul complementarității. El a susținut dublarea analizei, cu alternanța datelor obținute până la suprapunerea planului „etic” peste cel „emic”.

Opțiunea noastră la acest model nu a fost numai aceea de obținere a unor profiluri de specific național, cât mai ales de validare a lor, prin confirmare din cât mai multe puncte de vedere.

De aceea, alegerea unei zone geografice cât mai mici, dar cu o densitate cât mai mare de comunități etnice, precum zona Dobrogei, nu a fost întâmplătoare, pentru că modelul nostru de cercetare nu funcționează pe comunități fictive, fără contacte directe între ele. El se adresează numai unor comunități conlocuitoare, care se cunosc foarte bine, pe generații și decade istorice de timp. Numai în acest fel se poate elimina riscul de apariție a unor relații ficționale.

Din aceste motive, pretestarea instrumentelor, elaborarea eșantioanelor și a cadrului experimental a impus o serie de restricții, o reală problemă fiind cea a raportului dintre reprezentativitatea eșantionului și pragul de semnificație a datelor.

De exemplu, din analiza distribuției geografice a populațiilor românești pe regiuni istorice, observăm că peste tot ponderea ei este majoritară, motiv pentru care românii, în raport cu minoritarii, în orice eșantionare ar trebui să prezinte aceeași reprezentativitate.

Astfel, în conformitate cu datele demografice de azi ale Dobrogei, cu județele Tulcea și Constanța, dacă luăm ca bază de calcul un lot minim de 30 de persoane la o valoare de 5%, din rândul celei mai mici comunități, respectiv a celei italiene din zona comunei Greci, județul Tulcea, atunci noile loturi pe principiul reprezentativității ar trebui să fie de: 46.330 de români; 1.380 de turci; 1.305 de ruși-lipoveni; 1.205 de tătari; 300 de țigani; 205 de ucraineni; 60 de greci; 30 de armeni și 30 de italieni.

Tabelul nr. 1

Recensământul populației din 1992 pe zona Dobrogea

Suprafața km²	Jud. Constanța 7.071	Jud. Tulcea 8.499	Total 15.570
Total populație	748.769	270.997	1.019.766
Români și aromâni	686.294	240.314	926.608
Turci	24.295	3.390	27.685
Ruși-lipoveni	5.720	20.434	26.154
Tătari	24.011	174	24.185
Țigani	4.620	1.363	5.983

Suprafața km²	Jud. Constanța 7.071	Jud. Tulcea 8.499	Total 15.570
Ucraineni	257	3.847	4.104
Maghiari	1.369	176	1545
Greci	466	764	1230
Germani	542	135	677
Armeni	532	36	568
Bulgari	184	127	311
Evrei	79	46	122
Polonezi	57	13	70
Alte minorități (italieni etc.)	313	178	491

Astfel, acest eșantion ar fi fost de 50.845 de cazuri, complet inoperant pentru orice fel de cercetare. Pe de altă parte, trebuie făcută o distincție între eșantionarea cu obiective social- politice, ca cele de mai sus, și una cu obiective pur științifice, pentru că aceste raporturi pot avea semnificații diferite dacă se prezintă în valori absolute sau relative sub formă de medii aritmetice, procentaje sau abateri standard. Astfel, când predomină obiectivele electorale, interesate în primul rând de răspândirea unor doctrine politice în rândul populației (inclusiv etnice), atunci valorile absolute sunt mai importante, deoarece, în diagnoza lor, decisivă este tocmai extensia în valori absolute. În cadrul lor, diferența dintre 30, 50, 500 sau 5.000 de simpatizanți politici este de importanță esențială, pe când în scopuri științifice, exprimarea în valori relative are alt sens și este mai indicată. Un procent de 55% de răspunsuri pozitive este valabil și suficient, chiar dacă eșantionul respectiv este de 30, 50 sau 500 de cazuri în cifre absolute. La o evaluare în cifre relative, extensia numerică este secundară. Pondere principală o are procentul minimal de stabilizare a unor manifestări pe direcția unei anumite atitudini, întrucât prin menținerea curbei de repartitie a răspunsurilor pe aceeași direcție, fie la stânga fie la dreapta, semnificația datelor rămâne aceeași, indiferent de creșterea numerică a eșantioanelor.

În eșantionarea pentru o cercetare științifică prioritară nu este reprezentativitatea prin extensie de volum, ci una de estimare a unui prag minim de semnificație, situație mai greu de anticipat. În aceste cazuri, adevărata problemă este una de economie a volumului de persoane chestionate pe un minim de date recoltate, dar semnificative pentru cel puțin 95% din populația studiată, sub raportul obiectivelor urmărite, chiar dacă eșantionul a fost compus dintr-un număr de cazuri cu sub 5% din populația în cauză. Astfel, tot în plan statistic, în cercetarea științifică reprezentativitatea nu este numai o problemă de proporționalitate, ci una care acordă prioritate gradului de semnificație a datelor pe întreaga populație investigată. Din aceste motive, eșantionul nostru s-a limitat la loturi etnice de 30 și 50 de cazuri (vezi tabelul nr. 2).

Distribuția eșantionului pe orașe și comune a avut un caracter planificat. În cadrul său s-a încercat pe cât posibil o disipare a persoanelor chestionate pe tot

teritoriul Dobrogei. Repartizarea pe subcategorii sociale a fost un rezultat al investigațiilor din localitatea în cauză, cu selectarea persoanelor, respectiv a chestionarelor completate în mod corespunzător, pe toate rubricile instrumentului aplicat. Din aceste motive, în cadrul cercetării s-a operat numai pe grupuri de experți. Pe total eșantion a rezultat o distribuție echilibrată.

Astfel, pe criterii de sex, procentul bărbați/femei a fost egal, de 50% la 50%. Pe criteriul vârstei, tinerii în vârstă de sub 30 de ani au reprezentat un procent de 34%, adulții cu vârste cuprinse între 31 și 55 de ani 47%, iar persoanele cu vârste de peste 56 de ani 19%.

Tabelul nr. 2

**Structura eșantionului dobrogean pe localități
și comunități în anul 1995**

Comunități Localități	1 Ro- mâni	2 Ar- meni	3 Greci	4 Ita- lieni	5 Turci	6 Tătari	7 Rromi	8 Ruși, Lipo- veni	9 Ucrai- neni	To- tal
1. Constanța	9	28	11		20	12	13	7	2	102
2. Tulcea	9	2	9	10	7	2	10	20	16	85
3. Basarabi	5				1	5				11
4. Cobadin	9				4	11				24
5. Medgidia	4				7	15	2			28
6. Sulina								2		2
7. Slavă Rusă	2							9	2	13
8. Babadag	3		5		3		1			12
9. Murighiol	1						1		10	12
10. Sarichioi	2							10		12
11. Izvoarele	2		5					2		9
12. Greci	1			17			1			19
13. Măcin	1			3	3	3				10
14. Isaccea	2				5	2				9
15. Castelu							2			2
TOTAL	50	30	30	30	50	50	30	50	30	350

Pe criteriul pregătirii școlare, persoanele cu pregătire generală și profesională au reprezentat 32%, cele cu pregătire medie 44%, iar cei cu pregătire superioară au fost într-o pondere de 24%. Această distribuție s-a realizat cu dificultate, mai ales în constituirea loturilor din comunitățile mici, precum cele de italieni și mai ales de rromi (țigani).

În privința comunităților turcă și tătară, acestea s-au stabilizat în Dobrogea în secolele XII-XIII. Astăzi, în această parte a României, se concentrează 80% din membrii comunității turce și 90% din cea tătară. Pe plan local funcționează structuri de învățământ în limba turcă drept limbă maternă, în localitățile cu oarecare concentrare etnică. Limba tătară este un dialect turc. Există două licee

de limbă turcă la Medgidia și Constanța, plus un colegiu postuniversitar de limbă turcă și engleză în cadrul Universității Ovidiu-Constanța. Din anul 1995, tot la Constanța, în ediție bilingvă, română și turcă, se publică două ziare, *Marea Neagră* și *Glasul dreptății* cu apariție lunară. Ambele comunități au organizații social-politice proprii, cu reprezentare în Consiliul pentru Minorități de pe lângă Guvernul României și în fiecare legislatură trimit în Parlament câte un deputat. În planul relațiilor etnice directe sau reciproce ale acestor comunități cu alte neamuri, nici în trecut și nici în prezent nu s-au consemnat atitudini discriminative.

Toate comunitățile etnice cercetate prin chestionarul PPN-50 s-au autoapreciat din perspectivă internă și au retroevaluat comunitățile conlocuitoare din perspectivă externă, pe baza a 50 de trăsături și valori, respectiv: 1. dominativitatea, 2. prietenia, 3. încrederea în forțele proprii, 4. sentimentul naturii, 5. modernismul, 6. sentimentul istoriei, 7. dispoziția spre întrajutorare, 8. independența, 9. ospitalitatea, 10. curățenia și igiena, 11. adaptabilitatea, 12. tăria de caracter, 13. spiritul comercial, 14. simțul frumosului, 15. optimismul, 16. capacități imitative, 17. scepticismul, 18. disciplina și organizarea, 19. bunătatea și blândețea, 20. inteligența, 21. solidaritatea, 22. simțul onoarei, 23. spiritul întreprinzător, 24. capacitatea de evitare a conflictelor, 25. spiritul critic, 26. atașamentul față de România, 27. individualismul, 28. perseverența, 29. agresivitatea, 30. tradiționalismul, 31. supușenia și obediența, 32. omenia, 33. capacitatea de inițiativă, 34. simțul umorului, 35. realismul, 36. prețuirea propriei identități etnice, 37. fatalismul, 38. profesionalismul, 39. ambiția, 40. inventivitatea, 41. comunicativitatea cu sinceritate, 42. spiritul de sacrificiu, 43. hărnicia, 44. mândria, 45. credința religioasă, 46. toleranța față de alte etnii, 47. onestitatea, 48. simțul răspunderii, 49. curajul și cutezanța și 50. gradul de receptivitate la ideile altora.

În instructajul de administrare al chestionarului s-a fixat posibilitatea de autoevaluare a propriei comunități și de retroevaluare a 8 comunități conlocuitoare, în funcție de apartenența etnică a fiecărei persoane cuprinse în grupurile etnice de lucru. Chestionarele care nu au fost completate pe toate rubricile au fost eliminate și investigațiile au continuat până la completarea eșantioanelor planificate. În prima fază de prelucrare a datelor s-a procedat la un calcul de medie aritmetică și abatere standard pe fiecare trăsătură, în mod separat pe fiecare coloană de auto și retroevaluări. În lotul turc s-au cumulat 50 de cazuri prin autoevaluare comparativ cu 300 de retroevaluări despre turci, rezultate din loturile comunităților conlocuitoare de români, armeni, greci, italieni, tătari, lipoveni, ucraineni și romei (țigani). La fel în cazul lotului tătar, tot cu 50 de cazuri, fiecare trăsătură a fost autoapreciată de 50 de membri, comparativ cu retroevaluări despre tătari operate de loturile comunităților conlocuitoare de români, armeni, greci, italieni, turci, lipoveni, ucraineni și țigani. Această procedură de calcul e identică pentru tot eșantionul.

Într-o a doua fază de prelucrare statistică s-a trecut la efectuarea testelor de semnificație.

Astfel, acest chestionar în raport cu comunitatea turcă, din 50 de teste de semnificație, 49 de itemi au fost semnificativi la un prag $p < 0,05$. Numai itemul 27 de *individualism* a fost la limita de semnificație cu un $p < 0,06$. În raport cu comunitatea tătară, la același instrument s-au depistat 2 itemi nesemnificativi, respectiv 13, referitor la *spiritul comercial*, cu un prag $p < 0,08$, și 27, referitor tot la *individualism*, cu un prag $p < 0,09$. La limita de semnificație s-a situat itemul 45 referitor la *crențe religioasă*, cu un prag $p < 0,06$. Astfel, cu tot caracterul limitat al eșantionului la 50 de cazuri, celelalte 47 de trăsături-item ale chestionarului aplicat au fost semnificative pentru 95% din comunitatea tătară din regiune. În privința oscilațiilor pragului de semnificație la itemul credinței religioase, constatate și la alte neamuri, noi rămânem la convingerea că acesta este un item generic din domeniul valorilor, mai puțin o trăsătură individuală care să se înscrie într-o variabilitate etnopsihologică normală. De asemenea, trebuie subliniată partea de inedit a acestei etape, prin faptul că pragurile de semnificație au indicat prezența și variabilitatea trăsăturilor de specific național în limitele unor cote de normalitate, care fac posibilă diagnoza lor.

Într-o a treia etapă, pe baza caracterului suficient de semnificativ al datelor recoltate, s-a trecut la diagnoze de detaliu. La fiecare trăsătură, într-un tabel cu 3 tipuri de profiluri, s-au operat următoarele grupuri de date: pe prima coloană s-au trecut trăsăturile cu ponderea cea mai mare în *profilul integrat*, cu medii aritmetice și abateri standard cumulate din auto și retroevaluări; în a doua coloană au fost trecute numai trăsăturile din *profilul autoevaluat*, turc, și respectiv tătar; iar în a treia coloană în extenso s-au ordonat numai trăsăturile din *profilul retroevaluat* despre turci, respectiv tătari, rezultate din aprecierile comunităților conlocuitoare. (vezi tabelele din anexa 1).

În această ordonare, esențială este posibilitatea de confruntare sinoptică a evaluărilor din tot eșantionul, pe coloane de profiluri și comunități-etnice-martor. Într-o interpretare corectă, acest „top” general de trăsături etnice turcești se întinde de la cele mai cunoscute manifestări existente în conștiința publică locală, la valori apropiate de 5,00 și plasate în primul tabel, spre cele mai puțin active și mai puțin cunoscute, spre valori inferioare, plasate în cel de-al doilea tabel.

Astfel, la turcii dobrogeni, pe primele 10 locuri din profilul integrat apar în ordine următoarele trăsături modale: credința religioasă, prețuirea propriei identități etnice, mândria, tradiționalismul, sentimentul istoriei, spiritul comercial, atașamentul față de România, simțul frumosului, independența și prietenia. În tabelul de mai jos, într-o comparație suplimentară între profilul turc integrat obținut pe 350 de cazuri și cel autoevaluat obținut pe 50 cazuri, 7 din 10 trăsături sunt comune. Acest procent de 70% trăsături comune cu caracter activ în conștiința publică reprezintă o bună cunoaștere a acestei comunități pe plan local. De asemenea, mai putem nota și alte diferențe semnificative de valorizare.

De exemplu, în profilul integrat *atașamentul față de România* este în poziția 7, dar absent în primele 10 poziții ale profilului autoevaluat. Această trăsătură modală, cu o cotă integrată de 4,11, a fost apreciată la turci de alte comunități la

valori superioare de manifestare. Astfel, a fost apreciată de armeni la o cotă de 4,70; de tătari la o cotă de 4,56; de romi la o cotă de 4,14 și chiar de turci la o cotă de 4,12.

Tabelul nr. 3

Primele 10 trăsături specifice dominante la comunitatea turcă din Dobrogea

Extras de trăsături din profilul etnic turc integrat		Extras de trăsături din profilul etnic turc autoevaluat		
Trăsături și valori etnice	Medii aritmetice	Trăsături și valori etnice	Medii aritmetice	Trăsături comune
1. Credința religioasă	4,63	1. Mândria	4,76	x
2. Prețuirea propriei identități etnice	4,43	2. Prețuirea propriei identități etnice	4,70	x
3. Mândria	4,42	3. Prietenia	4,66	x
4. Tradiționalismul	4,38	4. Ospitalitatea	4,66	-
5. Sentimentul istoriei	4,21	5. Credința religioasă	4,62	x
6. Spiritul comercial	4,18	6. Sentimentul istoriei	4,60	x
7. Atașamentul față de România	4,11	7. Hărnicia	4,58	-
8. Independența	4,08	8. Simțul frumosului	4,50	x
9. Simțul frumosului	4,06	9. Independența	4,40	x
10. Prietenia	4,01	10. Inteligența	4,34	-

În autoevaluarea eșantionului turc, pe lângă însușirile comune, mai prețuite sunt ospitalitatea, hărnicia și inteligența. Aceste trăsături absente din profilul integrat au și semnificația unor contestări din partea eșantioanelor-martor. Din autoevaluarea turcilor este surprinzătoare absența spiritului comercial. Deși este o trăsătură confirmată activ de toate comunitățile conlocuitoare, cu poziția 6 în profilul integrat, totuși, în autoevaluarea lor, spiritul comercial apare la poziția 11, cu manifestare la cota 4,32. Din aceste motive, considerăm că sistemului etnic turc de valorizare reprezintă un proces marcat cu multe elemente de subiectivitate. Pentru alegerea trăsăturilor dominante ale acestei comunități, ne vom orienta pe cât mai multe confirmări din partea eșantioanelor-martor.

Ca urmare, după opinia noastră, trăsăturile care exprimă un deplin acord asupra etnicului turc din Dobrogea sunt numai cele referitoare la prețuirea propriei identități etnice, simțul frumosului, sentimentul istoriei, credința religioasă, mândria, independența, prietenia, spiritul comercial și atașamentul față de România. Și în cazul acestui profil este de remarcat, combinația de unicat, fără precedent la alte neamuri. La fel de semnificativă este și diagnoza trăsăturilor cu cea mai scăzută manifestare. Pentru aceasta, s-a efectuat un studiu pe

ultimele 10 poziții din tabel. Observațiile noastre asupra acestor trăsături de slabă intensitate sunt următoarele:

- din perspectiva a 9 comunități etnice, inclusiv cea turcă, în 8 cazuri din 10 există un acord asupra lor. Acest procent de 80% trăsături de slabă manifestare, dar bine cunoscute în toate eşantioanele-martor, confirmă același procent ridicat de bună cunoaștere a acestei comunități.
- apariția unor însușiri „din perspectivă internă” în autoevaluarea grupului turc, dar absente din profilul integrat, semnifică recunoașterea unor carențe la acest neam. Ele se referă la lipsa de inventivitate, cu o manifestare slabă a receptivității față de ideile altor neamuri. De menționat faptul că aspectele etice, în conotațiile lor pozitive sau negative, nu se suprapun celor cu caracter psihologic. De exemplu, *lipsa fatalismului, a scepticismului, a agresivității* sau chiar *a imitativității* pot fi considerate pozitive, mai ales când au confirmare și din partea altor eşantioane. În privința celei mai slabe manifestări, există un acord general asupra faptului că turcii de azi din România nu se prezintă prin agresivitate etnică. Trăsătura agresivității la turci a fost plasată pe ultimul loc, în poziția 50 de toate comunitățile etnice de contact din zonă. La fel de slabe s-au constatat a fi scepticismul din poziția 49, fatalismul din poziția 48, *dominativitatea în ocuparea unor funcții publice* din poziția 45, *slaba prezență a spiritului critic* din poziția 44, dar și *insuficienta manifestare a inventivității* din poziția 42 și *a simțului de răspundere* din poziția 43.

Asupra acestor poziții pasive, tabelul prezintă posibilități de confirmare/verificare din partea eşantioanelor-martor de români, armeni, greci, italieni, tătari, romi, ruși-lipoveni și ucraineni din zona de conlocuire a turcilor. Acest fapt permite o serie de analize în detaliu. Astfel, nu s-a acceptat, în autoevaluarea minorității turce, absența sau slaba prezență a comunicativității cu sinceritate în cadrul relațiilor etnice cu alte neamuri. De exemplu, prezența *comunicativității cu sinceritate* în ultimele locuri în profilul integrat, comparativ cu absența acestui item din profilul autoevaluat, reprezintă din partea eşantionului turc o tendință de contestare a acestei atitudini.

Un defect major confirmat în ambele profiluri se referă la *slaba asumare a responsabilității*, plasată pe aceeași poziție 40, atât în autoevaluarea eşantionului turc, cât și în profilul integrat.

Deci slaba manifestare a agresivității, a scepticismului, a fatalismului, a imitativității, care pot fi considerate calități, dar și lipsa de inventivitate, de asumare a răspunderii, cu o slabă perseverență în finalizarea unor obiective, reprezintă a doua direcție actuală în planul diferențelor etnice specifice la minoritatea turcă din Dobrogea.

Tabelul nr. 4

**Ultimele 10 trăsături specifice subdominante
la comunitatea turcă din Dobrogea**

Extras de trăsături din profilul etnic turc integrat		Extras de trăsături din profilul etnic turc autoevaluat		
Trăsături și valori	Medii aritmetice	Trăsături și valori	Medii aritmetice	Trăsături comune
40. Simțul răspunderii	3,61	40. Simțul răspunderii	4,16	x
41. Comunicativi cu sinceritate	3,58	39. Receptivitatea la ideile altora	3,92	-
42. Inventivitatea	3,86	42. Inventivitatea	3,86	x
43. Individualismul	3,30	37. Perseverența până la finalizare	3,84	-
44. Spiritul critic	3,44	46. Supușenia și obediența	3,84	x
45. Dominativitatea	3,76	45. Dominativitatea	3,76	x
46. Supușenia/obediența	3,84	44. Spiritul critic	3,60	x
47. Imitativitatea	3,38	48. Fatalismul	3,36	x
48. Fatalismul	3,36	43. Individualismul	3,30	x
49. Scepticismul	3,18	49. Scepticismul	3,18	x
50. Agresivitatea	3,04	50. Agresivitatea	3,04	x

Aceeași procedură s-a aplicat și la eșantionului tătar. Noi am luat în analiză numai primele și ultimele 10 trăsături pentru caracterul lor extrem. Dar într-o altă comunicare, diagnoza de față, pe același principiu al dublei perspective, poate continua similar pentru toate cele 50 de trăsături.

Astfel, pe baza mediilor aritmetice din profilul integrat, toate trăsăturile modale s-au ierarhizat în două tabele: de la trăsăturile cele mai active, cu media aritmetică cea mai ridicată, spre cele mai puțin active, cu media aritmetică cea mai scăzută. Acest plan de trăsături etnice tătare se întinde de la cele mai cunoscute manifestări existente în conștiința publică locală, plasate în primul tabel, spre cele mai puțin active și mai puțin cunoscute (vezi tabelele din anexa 2).

La tătarii dobrogeni, pe primele 10 locuri din profilului integrat apar în ordine următoarele trăsături modale: credința religioasă, mândria, prețuirea propriei identități etnice, tradiționalismul, independența, ambiția, atașamentul față de România, sentimentul istoriei, curajul și cutezanța, încrederea în forțele proprii. În tabelul de mai jos, 5 din 10 trăsături sunt comune. De asemenea, se pot nota și diferențe semnificative de valorizare.

Tabelul nr. 5

Primele 10 trăsături specifice dominante la comunitatea tătară din Dobrogea

Extras de trăsături din profilul etnic tătar integrat		Extras de trăsături din profilul etnic tătar autoevaluat		
Trăsături și valori	Medii aritmetice	Trăsături și valori	Medii aritmetice	Trăsături comune
1. Credința religioasă	4,53	1. Prietenia	4,80	-
2. Mândrie	4,44	2. Mândria	4,76	x
3. Prețuirea propriei identități etnice	4,42	3. Ospitalitatea	4,76	-
4. Tradiționalismul	4,32	4. Simțul istoriei	4,74	-
5. Independența	4,06	5. Încrederea în forțele proprii	4,72	x
6. Ambiția	4,05	6. Credința religioasă	7,70	x
7. Atașament față de România	4,05	7. Adaptabilitatea	4,70	-
8. Sentimentul istoriei	4,04	8. Atașamentul față de România	4,68	x
9. Curajul și cutezanța	4,02	9. Independența	4,62	x
10. Încrederea în forțele proprii	3,94	10. Bunătatea și blândețea	4,60	-

În cadrul eșantionului tătar, principalele diferențe se referă la următoarele trăsături;

- *prietenia*, valoarea cea mai prețuită de tătari, dar absentă din primele zece poziții, cu poziția 12 în profilul integrat;
- *ospitalitatea*, a doua mare valoare apreciată de tătari, dar puternic contestată de toate celelalte comunități conlocuitoare, cu poziția 35 în profilul integrat;
- *adaptabilitatea*, cu poziția 13 în profilul integrat;
- *bunătatea și blândețea*, cu poziția 10 în autoevaluarea lotului tătar, trăsătură la fel de contestată de alte comunități conlocuitoare, prin plasarea ei la poziția 37 din profilul integrat.

În acest fel, trăsături importante precum prietenia, ospitalitatea, adaptabilitatea sau bunătatea și blândețea se exclud din cadrul „dominantelor de bază”. În schimb, există un alt set de trăsături relativ pozitive, precum *ambiția* sau *curajul și cutezanța*, care sunt atribuite tătarilor, fără caracter de dominantă în autoevaluările lor.

Astfel, trăsăturile care exprimă un acord deplin de manifestare activă sunt numai cele referitoare la credința religioasă, atașamentul față de România, independența, sentimentul istoriei, cu o mare încredere în forțele proprii.

După opinia noastră, numai acestea pot fi considerate elementele active din structura specificului național al tătarilor din Dobrogea, la sfârșitul secolului XX.

În mod similar, pentru profilul etnic tătar s-a întocmit și un tabel cu ultimele 10 poziții de trăsături slabe. Dacă între profilul integrat și cel autoevaluat 50% din percepția trăsăturilor dominante au fost asemănătoare, în cazul trăsăturilor subdominante de slabă manifestare, acest procent de trăsături comune a crescut la 90%. Notarea acestor procente este necesară întrucât itemii cu mare pondere comună semnifică gradul de cunoaștere, în ambele categorii de grupuri, a respectivelor trăsături, cu un plus de siguranță în confirmarea lor. De asemenea, în mod constant, se observă că percepția trăsăturilor active este mai dificilă, pe când a celor pasive este mai ușoară.

De exemplu, trăsătura *receptivității la ideile altora*, prezentă în profilul integrat la poziția 42 de foarte slabă manifestare, este absentă de pe ultimele locuri ale profilului autoevaluat, fapt care semnifică un plus de interes tătar pentru această dimensiune, chiar dacă ea nu este recunoscută de alte comunități. În acest tabel, în trăsăturile profilului autoevaluat, trebuie remarcată prezența *individualismului*, slab semnificativă statistic pentru tătari, cu un prag $p < 0,09$.

Tabelul nr. 6

Ultimele 10 trăsături specifice subdominante la comunitatea tătară din Dobrogea

Extras de trăsături din profilul etnic tătar integrat		Extras de trăsături din profilul etnic tătar autoevaluat		
Trăsături și valori	Medii aritmetice	Trăsături și valori	Medii aritmetice	Trăsături comune
40. Simțul umorului	3,52	40. Comunicativi cu sinceritate	4,42	x
41. Comunicativi cu sinceritate	3,50	41. Inventivitatea	4,12	x
42. Receptivitatea la ideile altora	3,50	42. Simțul umorului	4,10	x
43. Inventivitate	3,48	43. Imitativitatea	3,76	x
44. Spiritul critic	3,38	44. Individualismul	3,68	-
45. Dominativitatea	3,37	45. Scepticismul	3,66	x
46. Imitativitatea	3,28	46. Fatalismul	3,48	x
47. Supușenie și obediență	3,15	47. Dominativitatea	3,37	x
48. Fatalismul	2,99	48. Spiritulul critic	3,36	x
49. Agresivitatea	3,16	49. Supușenia și obediența	3,16	x
50. Scepticismul	2,89	50. Agresivitatea	3,04	x

Dar ceea ce s-a recunoscut caracteristic comunității tătare în ambele perspective este slaba manifestare a *simțului umorului* la acest neam. De

asemenea, și în cazul acestei comunități trebuie notat că nu toate subdominantele constatate, respectiv valori de slabă intensitate în conștiința publică, pot fi considerate defecte. Astfel, agresivitatea etnică relativ scăzută a tătarilor de azi, imitativitatea ieftină, fatalismul sau scepticismul de slabă intensitate, față de alte neamuri, pot fi considerate structuri pozitive, iar faptul că în ambele profiluri *agresivitatea* și *dominativitatea* din pozițiile 45 și 48 au apărut în zone valorice limitrofe, pentru că fiecare din ele reprezintă suportul psihologic al celeilalte, indică o corectă execuție a chestionarelor la nivelul eșantionului tătar.

În concluzie, la profilul etnopsihologic al comunității tătare mai putem adăuga și câteva însușiri din zona manifestărilor slabe, respectiv lipsa de agresivitate etnică, a scepticismului, a fatalismului, dar și a lipsei de umor, a spiritului critic, precum și o notă scăzută de comunicativitate cu sinceritate în relațiile tătarilor cu alte neamuri. Acest nucleu reprezintă a doua direcție actuală de manifestare a specificului național la această minoritate.

În domeniul psihologiei sociale, prin studiul dublei perspective, această direcție de cercetare deschide o cale nouă în analiza specificului național.

Aplicată cu acuratețe și rigoare, adaptarea noastră metodologică permite obținerea unor diferențe specifice până la nivelul unor comunități foarte apropiate între ele din punct de vedere lingvistic și confesional, precum și al continuității lor istorice în același spațiu ponto-danubian.

Anexa 1
Structura ierarhică de trăsături etnice auto și retroevaluate la turcii dobrogeni¹

Profiluri		Profil integrat		Profil auto-evaluat	Profiluri retroevaluate la turcii dobrogeni pe fiecare item de către comunitățile marilor din zona de contact						
Trăsături	Valori și trăsături etnice	pe total eșanșion	Turci 50	Români 50	Armeni 30	Greci 30	Italiani 30	Tătari 50	Romi 30	Lipoveni 50	Ucraineni 30
1. Credința religioasă	Valori etnice proprii	4,63	4,62	4,72	4,97	4,73	4,50	4,78	4,59	4,37	4,42
		0,82	0,73	0,76	0,18	0,45	0,94	0,58	1,21	0,83	1,20
2. Prețuirea identității etnice		4,43	4,70	4,30	4,93	4,50	4,43	4,52	3,90	4,18	4,35
		0,92	0,74	1,05	0,25	0,73	1,04	0,79	0,77	1,05	1,20
3. Mândria		4,42	4,76	4,48	4,57	4,37	3,57	4,56	4,90	4,20	4,23
		0,90	0,56	0,89	1,07	0,81	1,17	0,70	0,41	0,89	0,99
4. Tradiționalismul		4,38	4,30	4,70	4,23	4,50	4,53	4,46	4,10	4,18	4,32
		0,93	0,91	0,76	1,01	0,78	0,73	0,93	1,18	0,91	1,14
5. Sentimentul istoriei		4,21	4,60	3,82	4,60	4,10	3,87	4,62	4,48	3,78	4,06
		1,08	0,76	1,37	0,93	0,88	1,07	0,88	0,69	1,16	1,24
6.Spiritul comercial		4,18	4,32	3,68	3,67	4,33	4,33	4,56	4,31	4,16	4,23
		0,93	0,94	1,15	0,66	0,71	0,80	0,76	0,60	0,99	0,99
7. Atașamentul față de România		4,11	4,12	4,00	4,70	4,10	3,50	4,72	4,14	4,06	3,39
		1,08	1,15	1,23	0,88	0,55	1,20	0,67	0,95	1,03	1,09
8. Independența		4,08	4,40	3,88	4,20	3,93	3,50	4,56	3,97	3,98	3,97
		1,04	1,01	1,15	1,10	1,05	1,07	0,81	0,50	0,97	1,20
9. Simțul frumosului		4,06	4,50	4,20	4,07	3,73	3,43	4,50	4,34	3,86	3,35
		0,97	0,68	1,01	0,94	0,87	0,86	0,91	0,61	0,91	1,14
10. Prietenia		4,01	4,66	4,04	3,86	3,62	3,41	4,66	3,97	3,59	3,61
		1,07	0,59	1,17	0,88	1,24	1,05	0,63	1,20	0,96	1,20
11. Ambiția		4,02	4,18	4,00	4,30	4,23	3,80	4,34	2,93	4,12	3,87
		1,07	0,98	1,11	0,79	0,94	1,10	1,04	0,96	0,88	1,23
12. Curajul și cutezanța		3,97	4,28	3,90	3,83	3,93	3,63	4,24	3,55	3,92	4,10
		0,96	0,90	0,99	1,05	0,91	1,10	1,00	0,51	1,00	0,83

¹ Datele cuprind media aritmetică și abaterea standard pe 5 trepte de intensitate.

Profiluri		Profil integrat		Profil auto-evaluat	Profiluri retroevaluate la turcii dobrogeni pe fiecare item de către comunitățile marțor din zona de contact							
Trăsături	Valori și trăsături etnice	pe total eșanșion	Turci 50	Români 50	Armeni 30	Greci 30	Italiani 30	Tătari 50	Rromi 30	Lipoveni 50	Ucraineni 30	
13.	Spiritul întreprinzător	3,97 0,94	4,36 0,72	3,92 0,94	3,83 0,79	4,20 1,06	3,87 1,07	3,98 1,04	3,59 0,73	3,92 0,91	3,90 1,08	
14.	Solidaritatea	3,95 1,05	4,18 0,96	3,44 1,34	4,67 0,71	3,60 0,81	4,37 0,85	4,26 0,94	3,66 0,72	3,69 1,06	3,84 0,97	
15.	Încrederea în forțele proprii	3,94 1,08	4,42 0,64	3,98 1,31	3,86 1,09	3,90 1,06	3,43 1,17	4,56 0,79	3,59 0,78	3,73 1,04	3,31 1,11	
16.	Adaptabilitatea	3,93 1,03	4,42 0,70	4,06 1,04	3,83 1,05	3,60 1,10	3,47 0,97	4,56 0,67	3,14 0,74	4,00 0,87	3,45 1,36	
17.	Omenia	3,89 1,00	4,26 0,80	4,08 0,83	4,43 0,86	3,47 1,38	3,50 1,11	4,22 0,82	3,38 0,49	3,67 0,92	3,55 1,18	
18.	Optimismul	3,89 1,13	4,30 1,04	4,02 1,02	4,57 0,77	3,70 0,95	3,33 0,92	3,82 1,38	3,38 1,47	3,73 0,88	3,87 1,09	
19.	Inteligența	3,88 0,99	4,34 0,85	3,90 1,04	3,90 1,11	3,43 1,10	3,67 0,99	4,42 0,78	3,72 0,59	3,53 0,92	3,58 0,92	
20.	Tăria de caracter	3,87 1,00	4,26 0,80	3,64 1,08	3,57 1,04	3,83 0,95	3,33 1,09	4,34 0,96	3,76 0,64	3,98 0,88	3,68 1,11	
21.	Simțul onoarei	3,85 1,05	4,42 0,91	3,88 1,02	4,00 1,02	3,70 0,95	3,87 1,11	4,26 1,01	3,17 0,60	3,59 0,96	3,29 1,22	
22.	Spiritul de sacrificiu	3,83 1,07	4,28 1,95	3,80 1,20	4,23 1,28	3,33 0,80	2,97 1,00	4,36 0,83	4,21 0,82	3,53 0,74	3,39 1,15	
23.	Dispoziția spre întrajutorare	3,82 1,19	4,16 0,93	3,72 1,33	4,33 1,03	3,57 1,10	3,07 1,26	4,34 1,02	3,34 1,45	3,80 0,91	3,58 1,23	
24.	Profesionalismul	3,80 1,02	4,26 0,78	3,78 1,17	3,77 1,04	3,87 0,86	3,77 1,10	4,10 0,99	3,24 0,74	3,73 0,93	3,23 1,15	
25.	Ospitalitatea	3,80 1,21	4,66 0,52	3,92 1,16	3,30 1,15	3,50 0,86	3,30 1,32	4,72 0,61	3,24 1,60	3,45 1,02	3,03 1,33	
26.	Realismul	3,79 1,07	4,36 0,66	3,90 1,11	4,37 0,81	3,53 0,86	3,07 1,46	3,66 1,06	3,21 0,90	3,92 0,84	3,61 1,23	
27.	Curățenia și igiena	3,79 1,24	4,70 0,46	3,80 1,31	3,93 1,34	3,50 1,22	3,27 1,23	4,62 1,01	2,62 0,62	3,47 0,96	3,19 1,30	

Profiluri		Profil integrat		Profil auto-evaluat	Profiluri retroevaluate la turcii dobrogeni pe fiecare item de către comunitățile maror din zona de contact							
Trăsături	Valori și trăsături etnice	pe total eșanțion	Turci 50	Români 50	Armeni 30	Greci 30	Italiani 30	Tătari 50	Romi 30	Lipoveni 50	Ucraineni 30	
28. Capacitatea de inițiativă		3,77 0,94	4,32 0,84	3,50 1,04	3,70 1,02	3,60 0,92	3,67 0,84	4,00 0,88	3,21 0,49	3,80 0,82	3,71 1,07	
29. Sentimentul naturii		3,77 1,11	4,45 0,79	3,71 1,26	3,97 1,13	4,07 1,01	3,10 1,09	4,24 0,97	3,10 0,41	3,49 1,00	3,32 1,22	
30. Evitarea conflictelor		3,74 1,07	3,96 1,09	3,66 0,96	3,63 1,67	3,93 1,01	3,47 0,90	4,24 0,82	3,41 0,63	3,67 1,11	3,26 0,96	
31. Bunătatea și blândețea		3,73 1,11	4,44 0,76	4,04 1,19	3,87 1,04	3,13 1,07	3,33 0,99	4,48 0,65	2,93 0,96	3,33 0,94	3,10 1,08	
32. Onestitatea		3,72 1,00	4,42 0,76	3,58 0,99	3,83 0,99	3,73 0,87	3,10 0,92	3,92 1,08	3,07 0,37	3,69 0,89	3,61 1,20	
33. Disciplina și organizarea		3,72 1,01	4,20 0,78	3,60 0,95	4,07 0,94	3,37 0,72	3,63 1,16	4,34 0,87	2,97 0,94	3,49 0,89	3,35 1,11	
34. Hărnicia		3,72 1,11	4,58 0,61	3,70 1,23	3,77 1,19	3,33 0,80	3,33 0,99	4,32 0,91	2,48 0,57	3,55 0,91	3,52 1,23	
35. Toleranța interetnică		3,72 1,19	4,22 1,06	3,58 1,09	4,07 1,39	3,50 1,48	3,30 1,02	4,20 1,07	2,72 0,70	3,67 1,11	3,68 1,14	
36. Simțul umorului		3,71 1,03	4,36 0,75	3,94 1,00	4,30 0,88	3,43 0,90	2,80 1,03	4,00 0,93	3,31 0,66	3,33 0,97	3,35 1,14	
38. Perseverența până la finalizare		3,70 1,09	3,84 1,17	3,44 1,20	4,13 1,36	3,43 1,14	3,63 0,96	4,02 0,96	3,17 0,38	3,84 0,87	3,61 1,23	
39. Modernismul		3,69 1,08	4,22 0,84	3,76 1,15	3,11 1,12	3,27 1,11	3,43 1,01	4,40 0,88	3,17 0,80	3,50 0,85	3,58 1,23	
Receptivitatea la ideile altora		3,66 1,14	3,92 1,26	3,34 1,33	3,93 1,14	3,70 1,18	3,30 0,92	4,36 0,92	2,93 0,37	3,57 0,91	3,55 1,21	
40. Simțul răspunderii		3,61 1,07	4,16 0,82	3,38 1,19	3,97 1,00	3,47 0,68	3,53 0,94	3,88 1,10	2,45 0,63	3,73 1,11	3,42 0,96	
41. Comunicativitatea cu sinceritate		3,58 1,04	4,36 0,75	3,46 1,01	3,50 1,01	3,63 0,67	3,13 0,90	4,06 1,08	2,72 0,59	3,41 1,14	3,29 0,94	
42. Inventivitate		3,57 1,07	3,86 1,09	3,42 1,14	3,43 0,94	3,83 1,05	3,10 0,99	3,88 1,14	3,07 0,70	3,65 0,90	3,48 1,21	

Profiluri		Profil integrat		Profil auto-evaluat	Profiluri retroevaluate la turcii dobrogeni pe fiecare item de către comunitățile marțor din zona de contact							
Trăsături	Valori și trăsături etnice	pe total eșantion	Turci 50	Români 50	Armeni 30	Greci 30	Italiani 30	Tătari 50	Rromi 30	Lipoveni 50	Ucraineni 30	
	43. Individualismul	3,50 1,22	3,30 1,13	3,62 1,35	3,67 1,73	3,43 1,28	3,33 1,09	3,64 1,21	2,76 0,74	3,78 0,98	3,77 1,09	
	44. Spiritul critic	3,44 1,09	3,60 1,03	3,48 1,22	4,63 0,61	3,00 1,11	3,23 0,90	3,18 1,24	2,97 0,42	3,59 1,06	3,26 0,89	
	45. Dominativitatea	3,40 1,21	3,76 1,25	3,35 1,36	3,55 1,09	3,50 0,97	3,27 1,28	3,72 1,14	2,17 0,66	3,22 1,21	3,69 0,97	
	46. Supușenia și obediența	3,36 1,25	3,84 1,22	3,46 1,16	4,10 0,96	2,70 1,18	3,20 1,16	3,26 1,45	3,03 0,94	3,18 1,30	3,23 1,15	
	47. Imitativitatea	3,35 1,18	3,66 1,22	3,56 1,33	3,23 1,04	3,10 1,09	2,97 0,96	3,66 1,26	2,90 1,11	3,39 0,98	3,10 1,25	
	48. Fatalismul	3,05 1,11	3,36 1,19	3,04 1,09	2,63 0,93	2,63 0,93	2,67 1,06	3,56 1,21	2,66 0,90	3,00 1,06	3,35 1,02	
	49. Scepticismul	2,94 1,14	3,18 1,24	2,18 1,12	2,90 0,96	2,83 0,87	2,47 0,82	3,62 1,19	2,69 0,71	2,94 1,11	3,48 1,06	
	50. Agresivitatea	2,85 1,39	3,04 1,43	2,72 1,44	1,93 1,51	2,43 1,57	2,60 1,10	2,94 1,53	3,55 0,74	3,06 1,09	3,10 1,37	

Anexa 2

Structura ierarhică de valori și trăsături etnice, auto și retroevaluate la tătari.¹

Trăsături	Profiluri Valori și trăsături etnice	Profil integrat pe total eșantion	Profil auto- evaluat Tătari 50	Profiluri retroevaluate la tătarii dobrogeni pe fiecare item de către eșantioane etnice - maror din zona de contact							
				Români 50	Armeni 30	Greci 30	Italiani 30	Turci 50	Rromi 30	Lipoveni 50	Ucraineni 30
1. Credința religioasă		4,53 0,93	4,70 0,89	4,56 1,03	4,90 0,55	4,60 0,56	4,03 1,33	4,72 0,57	4,76 0,83	4,20 0,91	4,29 1,16
2. Mândria		4,44 0,90	4,76 0,62	4,56 0,84	4,70 0,84	4,17 0,87	3,70 1,02	4,76 0,52	4,90 0,41	4,20 0,89	3,87 1,28
3. Prețuirea propriei identități etnice		4,42 0,93	4,48 0,97	4,24 1,10	4,93 0,37	4,40 0,89	4,50 0,82	4,66 0,75	4,03 0,68	4,20 1,06	4,39 1,05
4. Tradiționalismul		4,32 0,99	4,60 0,93	4,46 1,03	4,30 1,02	4,50 0,78	4,43 0,57	4,32 0,94	4,00 1,13	3,94 1,09	4,23 1,12
5. Independența		4,06 1,09	4,62 0,90	3,98 1,25	4,20 1,10	3,77 1,19	3,50 0,97	4,48 0,97	3,83 0,71	3,88 0,95	3,84 1,29
6. Ambiția		4,05 1,13	4,48 0,99	4,00 1,20	3,80 1,35	4,13 1,01	3,80 1,13	4,62 0,99	3,14 0,99	3,98 0,97	3,87 1,09
7. Atașamentul față de România		4,05 1,16	4,68 0,78	3,94 1,25	4,70 0,88	4,07 0,64	3,20 1,42	4,10 1,13	4,31 0,81	3,92 1,19	3,26 1,15
8. Sentimentul istoriei		4,04 1,22	4,74 0,80	3,72 1,46	4,53 1,01	3,90 1,06	3,13 1,20	4,42 0,97	4,48 0,74	3,57 1,21	3,65 1,33
9. Curajul și cutezanța		4,02 0,96	4,44 0,91	3,92 1,05	3,80 1,03	3,80 0,92	3,87 0,90	4,50 0,71	3,69 0,60	3,84 1,11	3,90 0,91
10. Încrederea în forțele proprii		3,94 1,13	4,72 0,54	3,82 1,39	3,90 1,11	3,87 1,11	3,33 1,18	4,62 0,73	3,52 0,87	3,65 1,09	3,31 1,07
11. Solidaritatea		3,93 1,05	4,34 0,77	3,46 1,25	4,77 0,57	3,53 0,86	3,93 1,11	4,30 0,84	4,03 0,73	3,53 1,16	3,52 1,06
12. Prietenia		3,87 1,16	4,80 0,49	3,78 1,21	3,86 0,83	3,45 1,27	2,76 1,15	4,34 0,92	4,31 0,81	3,47 1,04	3,39 1,28

¹ Datele cuprind media aritmetică și abaterea standard pe 5 trepte de intensitate.

Profiluri		Profil integrat	Profil auto-evaluat	Profiluri retroevaluate la tătarii dobrogeni pe fiecare item de către eșantioane etnice - martor din zona de contact							
Trăsături	Valori și trăsături etnice	pe total eșanțion	Tătari 50	Români 50	Armeni 30	Greci 30	Italiani 30	Turci 50	Rromi 30	Lipoveni 50	Ucraineni 30
13.	Adaptabilitatea	3,86	4,70	3,92	3,93	3,37	3,20	4,50	3,07	3,71	3,42
		1,12	0,68	1,16	0,74	1,03	1,24	0,71	0,84	1,02	1,46
14.	Simțul onoarei	3,81	4,30	3,78	4,10	3,47	3,70	4,36	3,48	3,57	2,97
		1,09	1,05	1,06	0,96	0,97	0,92	0,92	0,78	1,08	1,25
15.	Simțul frumosului	3,80	4,56	3,80	3,73	3,40	3,07	4,32	4,07	3,45	3,23
16.	Inteligența	1,09	0,67	1,18	1,08	0,97	0,94	0,71	1,07	1,06	1,23
		3,79	4,50	3,82	3,83	3,30	2,93	4,66	3,86	3,29	3,13
17.	Optimismul	1,06	0,81	1,14	1,15	0,92	0,69	0,56	0,64	0,98	0,99
		3,79	3,82	3,66	4,47	3,67	3,20	4,28	3,38	3,63	3,81
18.	Tăria de caracter	1,17	1,38	1,24	0,86	0,92	1,06	0,99	1,47	0,93	1,14
		3,76	4,28	3,72	3,53	3,50	2,90	4,46	3,69	3,67	3,39
19.	Spiritul de sacrificiu	1,08	1,13	0,93	1,01	1,01	1,12	0,81	0,66	0,94	1,31
		3,75	4,44	3,74	4,10	3,10	2,83	4,42	3,66	3,55	3,16
20.	Profesionalismul	1,17	0,97	1,21	1,32	0,96	0,99	0,76	1,32	0,89	1,10
		3,75	4,24	3,74	3,60	3,67	3,27	4,34	3,69	3,53	3,13
21.	Hărnicia	1,05	0,87	1,14	1,13	0,88	1,11	0,72	0,66	1,08	1,15
		3,74	4,66	3,62	3,83	3,27	3,17	4,64	2,52	3,57	3,39
22.	Dispoziția spre întrajutorare	1,20	0,80	1,41	1,29	0,72	1,02	0,57	0,91	1,23	0,91
		3,72	4,38	3,54	4,20	3,43	2,90	4,02	3,31	3,61	3,58
23.	Spiritul comercial	1,23	1,14	1,39	1,06	1,01	1,09	1,02	1,44	1,02	1,26
		3,69	4,34	3,40	3,23	3,53	3,03	4,04	3,76	3,57	3,90
24.	Onestitatea	1,02	0,77	1,07	0,68	0,78	1,35	0,90	0,44	1,06	1,19
		3,68	4,14	3,38	3,80	3,57	3,40	4,26	3,00	3,57	3,52
25.	Sentimentul naturii	1,05	1,05	1,19	1,06	0,82	1,10	0,85	0,53	0,98	1,03
		3,68	4,31	3,57	4,03	4,00	2,90	4,10	3,21	3,43	3,19
26.	Realismul	1,12	1,00	1,27	1,07	0,95	1,12	0,82	0,62	1,04	1,19
		3,67	3,70	3,66	4,37	3,27	3,20	4,22	3,10	3,67	3,45
27.	Disciplina și organizarea	1,12	1,11	1,33	0,81	0,94	1,32	0,86	1,01	0,85	1,15
		3,66	4,40	3,40	4,10	3,13	3,43	4,26	3,38	3,14	3,32
		1,06	0,97	1,09	0,84	0,94	1,10	0,75	0,73	0,98	1,11

Profiluri		Profil integrat	Profil auto-evaluat	Profiluri retroevaluate la tătării dobrogeni pe fiecare item de către eșantioane etnice - martor din zona de contact							
Trăsături	Valori și trăsături etnice	pe total eșanșion	Tătari 50	Români 50	Armeni 30	Greci 30	Italiani 30	Turci 50	Rromi 30	Lipoveni 50	Ucraineni 30
28. Perseverența până la finalizare		3,66 1,14	4,18 0,83	3,36 1,29	4,27 1,08	3,37 1,16	3,20 1,00	4,06 1,15	3,28 0,70	3,37 1,09	3,65 1,20
29. Omenia		3,66 1,19	4,16 1,13	3,74 1,17	4,47 0,90	3,27 0,28	3,20 1,24	4,12 0,92	2,48 0,69	3,49 1,02	3,45 1,21
30. Curățenia și igiena		3,66 1,25	4,56 1,18	3,60 1,21	4,37 1,00	3,20 1,10	2,87 1,01	4,54 0,65	2,55 0,63	3,29 1,06	3,10 1,37
31 Capacitate de inițiativă		3,65 0,98	4,16 0,93	3,44 1,13	3,67 0,99	3,57 0,94	3,07 1,01	4,28 0,81	3,28 0,45	3,51 0,84	3,35 0,88
32. Evitarea conflictelor		3,64 1,15	4,24 1,08	3,52 1,07	3,67 1,67	3,80 1,03	3,27 1,08	3,86 1,03	3,38 0,68	3,57 1,14	3,06 1,06
33. Spiritul întreprinzător		3,63 1,02	4,12 0,98	3,60 1,03	3,70 0,79	3,67 0,99	2,80 1,24	4,06 0,91	3,07 0,80	3,45 0,89	3,71 0,90
34. Modernismul		3,62 1,10	4,51 0,88	3,68 1,17	3,11 1,05	3,17 1,02	3,23 0,94	4,26 0,80	3,07 0,92	3,25 0,86	3,52 1,26
35. Ospitalitatea		3,61 1,27	4,76 0,66	3,66 1,21	3,13 1,11	3,40 0,81	2,47 1,17	4,42 0,61	3,31 1,56	3,22 1,12	3,00 1,37
36. Toleranța interetnică		3,60 1,29	4,30 1,05	3,32 1,27	4,03 1,47	3,37 1,43	3,03 1,19	4,00 1,20	2,66 0,77	3,59 1,08	3,58 1,39
37. Bunătatea și blandetea		3,56 1,22	4,60 0,64	3,92 1,18	3,80 1,16	2,93 1,14	2,67 0,92	4,14 0,97	2,90 1,05	3,12 1,20	2,97 1,02
38. Simțul răspunderii		3,55 1,12	4,16 1,08	3,16 1,27	3,97 0,96	3,43 0,68	3,20 0,76	4,30 0,76	2,45 0,63	3,47 1,21	3,19 1,01
39. Individualismul		3,52 1,20	3,68 1,22	3,50 1,34	3,63 1,71	3,37 0,96	3,33 0,92	3,54 1,15	2,97 0,91	3,61 1,10	3,81 1,14
40. Simțul umorului		3,52 1,14	4,10 0,97	3,52 1,18	4,30 0,88	2,93 0,91	2,57 1,19	4,02 1,08	3,21 0,77	3,31 0,98	3,10 1,08
41. Comunicativitatea cu sinceritate		3,50 1,13	4,42 0,95	3,32 1,04	3,70 0,95	3,47 0,78	2,67 1,12	4,00 1,11	2,66 0,67	3,33 1,13	3,23 1,06
42. Receptivitatea la ideile altora		3,50 1,21	4,44 0,84	3,16 1,18	3,80 1,13	3,37 1,30	2,80 1,06	3,94 1,28	2,55 0,57	3,51 0,94	3,19 1,25
43. Inventivitatea		3,48 1,07	4,12 1,08	3,30 1,13	3,37 0,72	3,53 1,14	2,93 0,91	3,88 1,08	3,00 0,71	3,39 0,98	3,32 1,17
44. Spiritul crtic		3,38 1,17	3,36 1,50	3,30 1,22	3,30 0,55	2,87 0,97	2,97 0,96	3,74 1,16	3,03 0,50	3,31 1,10	3,06 0,85
45. Dominativitatea		3,37 1,17	3,70 1,13	3,28 1,38	3,55 1,12	3,10 0,80	2,97 1,03	3,65 1,32	2,79 1,05	3,27 1,06	3,62 0,98

Profiluri		Profil integrat	Profil auto-evaluat	Profiluri retroevaluate la tătarii dobrogeni pe fiecare item de către eșantioane etnice - martor din zona de contact							
Trăsături	Valori și trăsături etnice	pe total eșanțion	Tătari 50	Români 50	Armeni 30	Greci 30	Italiani 30	Turci 50	Rromi 30	Lipoveni 50	Ucraineni 30
	46. Imitativitatea	3,28 1,18	3,76 1,22	3,46 1,27	3,37 0,85	2,90 1,06	2,83 1,09	3,68 1,30	2,90 1,11	3,06 0,97	3,00 1,18
	47. Supușenia și obedița	3,15 1,29	3,16 1,63	3,28 1,21	4,17 0,79	2,57 1,01	3,00 1,02	3,50 1,34	2,34 0,61	2,94 1,36	3,23 1,12
	48. Fatalismul	2,99 1,14	3,48 1,22	3,00 1,12	2,73 0,74	2,47 0,94	2,67 1,18	3,28 1,21	2,66 0,90	2,96 1,21	3,13 1,18
	49. Agresivitatea	3,16 1,71	3,04 1,44	1,97 1,56	2,53 1,50	2,70 1,49	3,06 1,41	3,28 0,84	3,18 1,20	3,42 1,50	2,97 1,47
	50. Scepticismul	2,89 1,13	3,66 1,15	2,26 1,16	2,87 0,94	2,63 1,07	2,57 0,73	2,90 1,18	2,69 0,71	2,94 1,07	3,39 1,12

Bibliografie

1. Peter R. Hofstater, *Eiführung in die Socialpsychologie*, Stuttgart 1973.
2. K. Pike, *Language in Relation to a Unified Theory the Structure of Human Behavior*, New York, Humanities Inc. 1967.
3. St. Jones, *Integrating Etic and Emic Approaches in the Study of Intercultural Communication*, în „Handbook of Intercultural Communication”, London, Sage Publications, 1978.
4. Berry J.W.; Dasen P., *Culture and Cognition*, London, Ed. Methuen & Co. Ltd.
5. Petre Iluț, *Comunicarea terminologică în disciplinele socioumane, emic și etic* în „Studia Universitatis Babeș-Bolyai – Philosophia”, 1983.
6. Radu I.; Iluț P.; Matei L., *Psihologie socială*, Editura EXE, Cluj-Napoca, 1994.

19. APARIȚII EDITORIALE SEMNATE DE CERCETĂTORI DIN I.C.C.V.

Anul 1991

Calitatea vieții, teorie și practică socială

Cătălin Zamfir, Ioan Mărginean, Hildegard Puwak, Ana Bălașa, Mariana Stanciu, Gheorghe Socol, Andrei Novak, Laureana Urse, Gheorghe Barbu, Marius Lefter, Bogdan Iatan, Georgeta Mitrea, Elena Beca, Livius Manea, Camelia Gheorghe, Doru Marcel, Ovidiu Dâmbean, Mihaela Czobor, Viorel Gheorghe, Dumitru Călin, Maria Neder, Iuliana Ghindă, Emilian Popescu

(Ed. C.I.D.E.)

Calitatea vieții în demografie

Vladimir Trebici

(Ed. Humanitas)

Genocid și demografie

Vladimir Trebici

(Ed. Științifică)

Populația Terrei

Vladimir Trebici

(Ed. Științifică)

Anul 1992

Calitatea vieții '92

Ioan Mărginean (coordonator)

(Ed. C.I.D.E.)

Anul 1993

Țigani în ignorare și îngrijorare

Cătălin Zamfir, Ioan Mărginean, Viorel Gheorghe,
Marian Preda, Ion Voinea

(Ed. Alternative)

Dicționarul de sociologie

Cătălin Zamfir (coordonator)

(Ed. Babel)

Anul 1994**România '89-'93. Dinamica bunăstării și protecția socială**

Cătălin Zamfir, Marius Augustin Pop, Elena Zamfir

*(Ed. Expert)***Formarea managerială în România: nevoi și capacități**

Cătălin Zamfir

*(FIMAN)***Politica socială și economia de piață în România**

Ioan Mărginean

*(C.I.D.E., București)***Bucovina. Populația și procesele demografice (1974-1993)**

Vladimir Trebici

*(Fundatia Culturală Română, Cluj)***Anul 1995****Dimensiuni ale sărăciei '94**

Cătălin Zamfir (coordonator)

*(Ed. Expert)***Direcții ale sistemului de învățământ superior din România**

Cătălin Zamfir, Lazăr Vlăsceanu, Ion Mihăilescu

*(Ed. Universității București)***Politici sociale. România în context european (tr. limba engleză)**

Cătălin Zamfir, Elena Zamfir, Ioan Mărginean, Luana Mareș

*(Ed. Alternative)***Statistică socială aplicată (Memorator statistic)**

Andrei Novak

*(Ed. Expert)***Știința afacerilor**

Maria Moldoveanu, Emilian Dobrescu

*(Ed. Expert)***Anul 1996****Politici sociale. România în context european (tr. limba engleză)**

Cătălin Zamfir (coordonator), Elena Zamfir

(Ed. Alternative)

Tineretul deceniului unu

Ioan Mărginean (coordonator)

(*Ed. Expert*)

Sondarea opiniei publice

Andrei Novak

(*Ed. Studențească*)

Mass-media în tranziție

Petru Pânzaru

(*Ed. Alternative*)

Anul 1997

Central and Eastern Europe in Transition, Public Policy and Social Condition – Children and Risk in Central and Eastern Europe. Perils and Promises. Economies in Transition Studies. Regional Monitoring Report No.4

Cătălin Zamfir

(*UNICEF*)

Pentru o societate centrată pe copil (Raport)

Cătălin Zamfir (coordonator)

(*Banca Mondială*)

Reforma securității sociale în România – o urgență a viitorului apropiat

Mariana Stanciu

(*Analele I.N.C.E., nr. 4*)

Marketing și cultură

Maria Moldoveanu

(*Ed. Expert*)

Anul 1998**Excluziune socială și demnitate în Europa**

(Raportul Consiliului Europei)

Cătălin Zamfir (coautor)

(*Consiliul Europei, Helsinki*)

Dicționar de sociologie (reeditare)

Cătălin Zamfir (coordonator)

(*Ed. Babel*)

Politici sociale. România în context european (reeditare)

Cătălin Zamfir (coordonator), Elena Zamfir

*(Ed. Alternative)***Cercetarea sociologică**

Ioan Mărginean (coordonator)

*(Ed. Destin)***Inițiere în managementul firmelor mici și mijlocii**

Maria Moldoveanu (coautor)

*(Ed. Expert)***Sondajul de opinie**

Andrei Novak

*(Ed. Oscar Print)***Metode cantitative în psihologie și sociologie. Memorator pentru metode cantitative**

Andrei Novak

*(Ed. Oscar Print)***Anul 1999****Politici sociale în România 1990-1998**

Cătălin Zamfir (coordonator)

*(Ed. Expert)***Spre o paradigmă a gândirii sociologice**

Cătălin Zamfir

*(Ed. Cantes)***Sărăcia în România** (vol. II)

Cătălin Zamfir

*(P.U.N.D., București)***Politica resurselor umane: evaluare a sistemului titlurilor universitare în România**

Cătălin Zamfir

*(Ed. Expert)***Women în Transition**

Cătălin Zamfir (coautor)

*(UNICEF-The Regional Monitoring Report No. 6/1999)***Cercetarea sociologică**

Ioan Mărginean (coautor)

(*Ed. Destin*)

Sărăcia în România (vol I)

Dumitru Chiriac, Manuela Stănculescu (coautori)

(*P.N.U.D., București*)

Evoluție, involuție și tranziție în agricultura României

Gheorghe Socol

(*Ed. Oscar Print*)

Studiu național privind situația copiilor străzii 1998-1999

Mihai Surdu, Sorin Cace (coautori)

(*Org. Salvați Copii – UNICEF*)

Anul 2000

Politici sociale în România în tranziție (limba portugheză)

Cătălin Zamfir

(*Brazilia*)

Situația femeii în România

Cătălin Zamfir

(*Ed. Expert*)

Proiectarea cercetării sociologice

Ioan Mărginean

(*Ed. Polirom, Iași*)

Economia politicilor sociale

Ioan Mărginean

(*Ed. Ans Docendi, București*)

Poverty, Inequality and Social Protection (Economic Transition in Romania)

Lucian Pop, C. Teșliuc

(*Ed. C. Ruhl, D. Dăianu, București*)

Best Practices in Roma Communities

Sorin Cace, Maria Ionescu

(*Agency for Community Development „Împreună”*)

Managementul culturii

Maria Moldoveanu

(*Ed. Expert*)

Intelectualitatea română

Laureana Urse

(Ed. Expert)

Analiza numerică

Ștefan Ștefănescu

(Ed. Universității București)

Societatea românească: probleme, riscuri, direcții de dezvoltare

Elena Zamfir (coordonator), Ilie Bădescu, Cătălin Zamfir

(Ed. Expert)



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**ANALE
NR. 3-4/2001**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

MODELE MACROECONOMICE
- Abordări teoretice și aplicații -

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

În acest volum sunt cuprinse
lucrările cercetătorilor și cadrelor didactice universitare
participante la seminarul „Modelare macro-economică”,
coordonat de academicianul Emilian Dobrescu în anul 2001

CUPRINS

TEORIA CLASICĂ ȘI MODELUL CLASIC	343
MESAJUL INIȚIAL AL DOCTRINEI KEYNESIENE	357
MODELUL IS – LM	372
MONETARISMUL – ABORDARE TEORETICĂ ȘI APLICAȚII	381
MODELUL CAGAN AL HIPERINFLAȚIEI ÎN INTERPRETAREA EXPECTATIILOR RAȚIONALE*	407
TEORIA ECHILIBRELOR NEWALRASIENE	410
BOUNDED RATIONALITY, VERY YOUNG FINANCIAL MARKETS AND THE EU ENLARGEMENT	429
NOUA ECONOMIE KEYNESIANĂ	443
MODELE ALE CICLULUI AFACERILOR – PROBLEME TEORETICE ȘI APLICAȚII –	453
MODELUL MUNDELL-FLEMING	491
METODE DE EVALUARE A COMPETITIVITĂȚII	509
PARITATEA PUTERII DE CUMPĂRARE	514
TEORIA SISTEMELOR MULTINIVEL ȘI MODELAREA MACROECONOMICĂ	520
MODELELE DEMOECONOMICE	537
PIAȚA MUNCII INDUSTRIALE DIN PERSPECTIVA MODELĂRII MACROECONOMICE - TENDINȚE, INSTITUȚII, REALOCARE -	546

TEORIA CLASICĂ ȘI MODELUL CLASIC

**dr. Constantin Ciupagea,
Radu Gheorghe,
Mihai Moia**

Institutul de Economie Mondială

Primii economiști moderni s-au confruntat cu problema teoretică conform căreia, într-o economie de piață, deși indivizii își formulează planurile economice independent unul față de celălalt, totuși aceste planuri sunt îndeplinite în mod normat. Răspunsul la această problemă constă în faptul că mecanismul prețurilor impune o coordonare a planurilor economice a acestor indivizi. Datorită acestui mecanism, structura producției tinde să se ajusteze conform structurii cererii.

Cu privire la acest mecanism, economiștii clasici și neoclasici au luat în considerare și anumite probleme de ajustare. Esența analizei acestora afirmă următoarele: „în cele din urmă, o economie de piață tinde către o stare de echilibru general, care presupune echilibrarea tuturor piețelor; în acest sens, echilibrul general este centrul de greutate al unei economii de piață”.

Economiștii clasici și neoclasici nu au dorit să nege posibilitatea unor crize temporare. Ei doar au susținut că o convergență către echilibrul general se va realiza pe termen lung, în condițiile în care noțiunea de termen lung poate însemna 5 sau chiar 30 de ani. Mai mult decât atât, aceștia au considerat echilibrul general o stare optimă pentru societate. Întrebarea care se pune era: Ce ar putea fi mai bine decât o ordine economică care permite indivizilor să planifice în mod individual și liber astfel încât, totuși, ei să-și realizeze în mod firesc planurile? Astfel s-a ajuns la a se recomanda o ordine economică care garantează libertate economică cetățenilor într-un anumit fel, au fost puse bazele teoretice ale unei economii dirijate de piață.

Pe lângă analiza mecanismului prețurilor care a condus la apariția teoriei prețului sau a teoriei valorii, o altă realizare a clasicilor a constat în determinarea rolului de interfață al banilor. La prima privire, banii par să joace rolul fundamental în cadrul procesului economic: aceia care posedă mulți bani sunt considerați bogați; și aproape toată lumea încearcă să câștige mulți bani și să cheltuiască cât mai puțin posibil pe orice cantitate dată de bunuri. Clasicii s-au opus acestei teorii afirmând: banii și bogăția sunt două lucruri complet diferite. Bogăția socială constă în producția anuală sau stocul existent de bunuri, pe când banii sunt un simplu mijloc de schimb. Astfel, banii reprezintă un „paravan” tras pe deasupra evenimentelor reale.

Exagerarea acestei viziuni a dus la crearea dihotomiei macroeconomice, după cum este numită astăzi. Aceasta constă în afirmația conform căreia într-o economie de piață mărimile monetare și cele reale sunt total independente una față de cealaltă. O creștere în cantitatea de bani, de exemplu, nu duce la nici o modificare a bogăției reale, ci doar la o creștere aferentă a prețurilor. Astfel, teoria clasică a fost împărțită în teoria valorii și teoria monetară. Teoria valorii se referă la mărimi reale precum și la prețuri relative, pe când teoria monetară se referă la prețuri nominale.

1. Teoria cantitativă a banilor

Analiza clasică nemonetaristă a fost completată de așa-numita teorie cantitativă a banilor. Banii, priviți din punctul de vedere al clasicilor, reprezintă în principal bani-marfă: aceștia constau din aur, argint și monezi din metal prețios. Polițele și bancnotele nu au fost incluse în cantitatea de bani. Astfel banii, se presupunea că servesc drept:

- un mijloc de plată general acceptat;
- o modalitate generală de măsurare a valorii;

În postura de mijloc de plată general acceptat, banii permit efectuarea unui schimb indirect de mărfuri. Datorită funcției lor de măsurare a valorii, banii servesc la recunoașterea valorii tuturor mărfurilor; aceste valori sunt exprimate în termeni bănești.

Funcția banilor de stocare a valorii le-a fost atribuită de către autorii clasici doar într-un sens restrâns și anume: pentru a putea fi un mijloc de schimb, banii trebuie să fie, de asemenea, un mijloc de păstrare temporară a valorii; și acesta este motivul pentru care întotdeauna bunurile durabile sunt alese pentru a servi drept bani. Pe de altă parte, clasicii au negat faptul că banii joacă rolul de a păstra o valoare în mod adecvat, datorită faptului că în comparație cu alte mijloace de păstrare a valorii, aceștia nu oferă dobândă. Astfel, s-a ajuns la concluzia că nu ar fi înțelept să deții mai mulți bani decât ar fi necesari pentru o anumită tranzacție, datorită faptului că acest lucru implică o pierdere a dobânzii asupra capitalului care în alt mod ar fi putut fi valorificată.

Doctrina monetară a teoriei clasice este teoria cantitativă a banilor. Aceasta implică o dihotomie între sectoarele real și cel monetar, ale unei economii și afirmă în principal că modificarea cantității de bani determină modificări proporționale doar în nivelul prețurilor, în timp ce toate variabilele din sistemul economic real rămân constante.

2. Legea lui Say

Legea ce poartă numele lui JEAN BAPTISTE SAY constituie o premisă fundamentală a doctrinei clasice. O definiție foarte familiară este următoarea: „Orice ofertă creează propria sa cerere. Acest fenomen are loc deoarece orice creștere a producției atrage după sine venituri suplimentare ale factorilor de

producție angajați, care sunt folosite de către beneficiarii lor pentru a cere mărfuri în exces.”

Legea lui Say nu se referă la identitatea ex post a vânzărilor și cumpărărilor ci la mărimi economice planificate. În al doilea rând, Legea lui Say nu este o axiomă ci o teoremă, cu alte cuvinte, o afirmație care nu este presupusă adevărată, ci care poate fi derivată din altele.

Repercusiunea profundă a legii lui Say constă în faptul evident că nimeni nu planifică să producă ceva fără ca în același timp să plănuiască să ceară altceva în schimb. Datorită faptului că deciziile de a oferi și de a cere au loc în același timp, este imposibil ca cererea și oferta să difere în totalitate. Acest lucru nu înseamnă, desigur, că acestea coincid pe fiecare piață considerată în parte. Say însuși a analizat perturbațiile (dezechilibrele) ce pot apărea pe o singură piață. Ricardo afirma: „Producerea în exces a unei anumite mărfi poate duce la saturație pe piață”; dar aceasta nu se poate produce în cazul tuturor mărfurilor, simultan.

Legea lui Say nu a dorit să nege posibilitatea crizelor temporare care pot apărea, de exemplu, din ajustarea lentă a prețurilor. Clasicii au dorit să conteste posibilitatea unei saturații generale și de durată, afirmând că: „Oricine produce bunuri și servicii doar în scopul de a cumpăra alte mărfuri”. În procesul de acumulare și gestionare a capitalului, producția va crește la modul global; dar o saturație generală a pieței este de-a dreptul de neconceput din moment ce nimeni nu va mai produce în continuare, după momentul în care oferta a ajuns la saturație. Corolarul unei asemenea alternative iraționale ar fi acela că o situație în care toate piețele ar fi saturate (deci orice cerere ar fi pe deplin satisfăcută) ar însemna dispariția rarității resurselor, ceea ce ar echivala nu cu o problemă economică, ci cu rezolvarea tuturor problemelor economiei.

3. Modelul clasic

În anii imediat anteriori apariției ideilor cuprinse în Teoria Generală a lui Keynes, idei care au captat interesul economiștilor și decidenților de politici economice, modelul clasic a constituit baza pentru soluționarea problemelor macroeconomice. Modelul clasic (cunoscut și sub denumirea de Modelul Teoriei Cantitative) se bazează pe ipoteze microeconomice de perfectă competiție pe piețele forței de muncă, a bunurilor și a capitalului.

Construit pe aceste baze, modelul clasic are trei caracteristici și anume:

1. Ocuparea forței de muncă și producția sunt determinate pe piața muncii de cererea de muncă (produsul marginal al muncii) și oferta de muncă.
2. Teoria cantitativă a banilor stabilește legătura dintre oferta de bani și nivelul prețului. Nivelul prețului variază pentru a asigura că cererea reală agregată, o funcție a ofertei reale de bani, este adusă la nivel cu oferta outputului determinat pe piața muncii.

3. Economisirile și investițiile agregate sunt introduse într-o ecuație de echilibru luând în considerare ipoteza unei totale ocupări a forței de muncă (full employment), echilibrul realizându-se prin intermediul ratei flexibile a dobânzii.

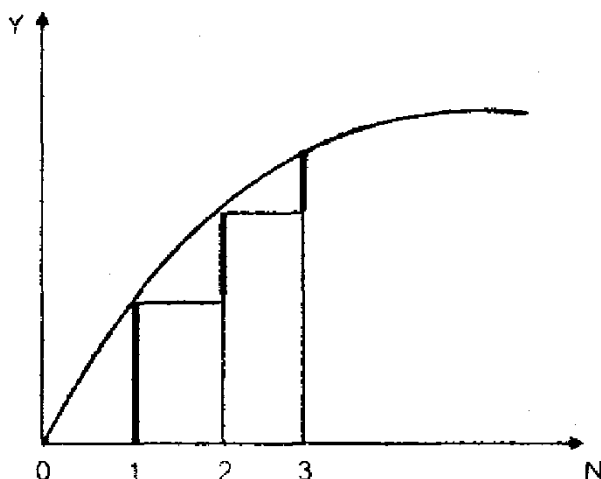
Fiecare din aceste caracteristici au implicații în politicile macroeconomice. Din 1) rezultă că nu există șomaj involuntar de durată. Orice șomaj involuntar temporar va dispărea odată cu diminuarea salariilor reale. Din 2) rezultă că o creștere în oferta de bani duce doar la creșterea prețului. Politica monetară nu are efecte reale. Aceasta este proprietatea cunoscută sub denumirea de neutralitatea banilor. Din 3) rezultă că o creștere în cheltuielile guvernamentale reduce investițiile private cu o sumă egală.

Aici, se impune un comentariu: ipotezele teoriei clasice pot părea astăzi puerile, datorită apariției a numeroase constrângeri la nivelul ofertei de factori de producție. Ele erau însă foarte atrăgătoare în lumea economică a începutului de secol XX, când economiile de piață care acum sunt considerate dezvoltate se aflau în plină expansiune, iar factorii de producție migrau ușor către aceste economii sau erau disponibili în exces.

Teoria clasică distinge trei factori de producție și anume: munca, pământul și capitalul. Cum pământul este un factor constant pe termen lung, putem spune că outputul (Y) depinde de parametrii muncă (N) și capital (K).

$$Y = F(N, K)$$

Dacă vom considera capitalul ca fiind constant într-o anumită perioadă, relația dintre factorul muncă și output poate fi reprezentată grafic astfel:



Outputul crește deci odată cu numărul de angajați însă cu sporuri descrescânde. Fiecare nou angajat va contribui la creșterea producției dar într-o măsură mai mică decât precedentul deoarece, cel mai probabil, primul a fost utilizat pentru activitățile cele mai urgente. În alți termeni, produsul marginal (adică produsul ultimului angajat care este reprezentat pe grafic sub forma segmentelor îngroșate) scade pe măsură ce crește numărul angajaților.

Matematic această situație poate fi formulată astfel:

$$\frac{F}{N} > 0 \text{ care arată o curbă crescătoare}$$

și

$$\frac{\partial^2 F}{\partial N^2} < 0 \text{ care arată o creștere cu sporuri descrescătoare.}$$

Atât reprezentarea grafică cât și cea matematică pot fi aplicate și în cazul în care vom considera constant factorul muncă și variabil capitalul, cu mențiunea că teoria clasică a pus mai mult accent pe variația factorului muncă. Formulele devin:

$$\frac{F}{K} > 0$$

$$\frac{\partial^2 F}{\partial K^2} < 0$$

Trebuie subliniat însă că ideea sporurilor descrescânde este valabilă numai când variază doar un singur factor. Dublarea, de exemplu, a ambilor factori va produce o dublare a outputului. Un muncitor în plus va avea aceeași productivitate ca și cel anterior dacă va beneficia de aceleași mijloace de producție.

Teoria produsului marginal descrescător este valabilă atât pentru nivelul microeconomic, adică pentru o firmă reprezentativă, cât și pentru cel macroeconomic, care reprezintă în acest caz o simplă multiplicare față de nivelul firmei.

3.1. Echilibrul pe piața forței de muncă (Piața muncii)

Cererea de muncă și oferta de producție din partea firmelor competitive

Nivelurile ocupării forței de muncă și producției reprezintă deciziile majore pe termen scurt cu care se confruntă o firmă ce operează pe o piață a muncii perfect competitivă și pe o piață concurențială de produse. Pentru a-și ma-

ximiza profitul firma va angaja forță de muncă până când produsul marginal al forței de muncă devine egal cu salariul real. Pentru fiecare firmă salariul real este dat; forța de muncă poate fi angajată cu un salariu dat iar nivelul prețului pentru producție este exogen firmei. Produsul marginal al forței de muncă depinde de stocul capitalului firmei. Astfel, unități adiționale de forță de muncă vor genera o creștere specifică a outputului, reprezentând exact produsul marginal al forței de muncă.

Dacă salariile scad atunci firmele vor angaja mai multe persoane până când produsul marginal va egala salariul. Invers, dacă salariile reale cresc atunci firmele vor concedia pentru a nu plăti unele persoane cu mai mult decât rezultatul muncii acestora.

Astfel, se obține o curbă a cererii de muncă având o pantă descrescătoare și care arată că atunci când salariul real scade, cererea de angajare a firmelor crește.

Se pleacă de la premisa că firmele vor urmări maximizarea profitului și deci vor angaja atâta timp cât vor avea de câștigat. Matematic putem exprima condiția de profit maxim a firmelor astfel:

$$\frac{\partial F}{\partial N} = \frac{w}{p} \quad \text{(outputul obținut de o creștere foarte mică a factorului muncă trebuie să fie egal cu salariul real suplimentar plătit)}$$

Pe partea ofertei de muncă, gospodăriile au de ales între alocarea timpului pentru muncă și alocarea acestuia ca timp liber. Se pleacă din nou de la premisa că fiecare urmărește maximizarea utilității. Vom construi astfel o serie de curbe de indiferență între înclinația către petrecerea timpului liber și înclinația de consum care implică angajare pentru procurarea resurselor financiare. Pentru fiecare nivel al salariului real vom avea câte o curbă de indiferență deoarece decizia de a munci este determinată de nivelul câștigului pe unitate de muncă.

Curbele de indiferență au o pantă accentuat crescătoare ceea ce arată că fiecare unitate de muncă în plus este acceptată în schimbul unui venit din ce în ce mai mare. Din păcate, această teorie valabilă pentru un individ care are opțiunea duratei programului de lucru, nu poate fi extinsă fără anumite rezerve la nivelul unei economii. Majoritatea locurilor de muncă nu au program flexibil iar oamenii trebuie să-și asigure condițiile minime de trai deci să-și găsească un loc de muncă. Acest fapt face ca decizia de angajare să nu depindă doar de nivelul mediu al salariului.

Y reprezintă aici tot outputul dar din perspectiva consumatorului deci privit ca bunuri de consum.

Dintre curbele de indiferență se selectează aceea care corespunde salariului de pe piață, adică cea curbă tangenta la dreapta bugetului.

Se observă că atunci când salariul crește oamenii vor opta mai mult pentru muncă, timpul liber devenind relativ mai scump. Vom avea deci o pantă crescătoare a ofertei de muncă în raport cu salariul real.

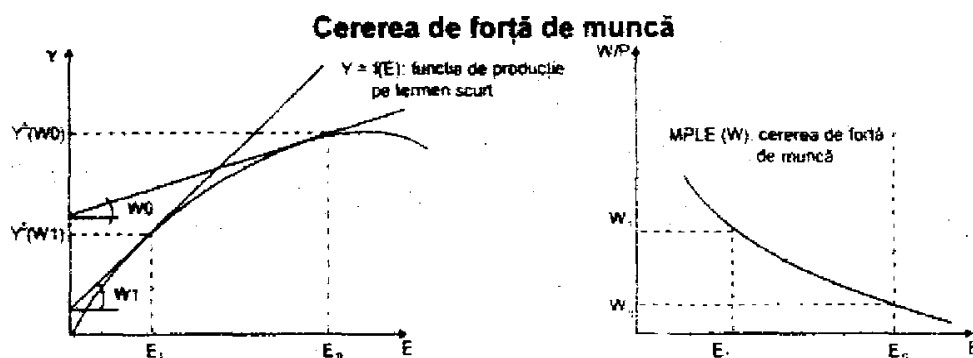
În final, din suprapunerea graficului cererii și cel al ofertei de muncă obținem punctul de echilibru.

Ce se întâmplă însă dacă nivelul salariului real (w/p_0) nu este cel de echilibru? Dacă el este mai mare (w/p_0) înseamnă că există persoane care ar dori să muncească și pentru un salariu mai mic, fapt care duce în timp la reducerea salariilor până în punctul de echilibru. Dacă salariul real este prea mic, cererea de muncă va fi mai mare decât oferta și din acest motiv firmele vor tinde să crească salariul pentru a mări nivelul ocupării.

În viziunea clasică deci, confruntarea cererii și ofertei de muncă duce, cel puțin ca tendință, la situația de angajare deplină (full employment). Aceasta nu înseamnă că toate persoanele apte de muncă lucrează, ci doar că la nivelul respectiv al salariului nu mai există persoane care să dorească să lucreze. Șomajul involuntar pe termen lung nu este posibil deoarece modificarea salariului aduce piața muncii la echilibru. Evident, acest lucru s-ar întâmpla atâta timp cât nu ar exista nici un fel de constrângeri asupra salariilor.

Graficul următor ilustrează decizia de angajare de noi forțe de muncă:

Figura nr. 1



După cum indică și graficul, ecuațiile pot fi scrise astfel:

- $Y=f(E)$; reprezintă funcția de producție pe termen scurt, unde Y = outputul și E reprezintă forța de muncă ocupată (Employment).
- $dY/dE = f'(E)$ – derivata funcției de producție este produsul marginal al forței de muncă (MPL).

- după cum salariul real crește de la w_0 la w_1 , maximizarea profitului necesită ca produsul marginal al forței de muncă să crească de la $MPL_0 (= w_0)$ la $MPL_1 (= w_1)$, unde w reprezintă salariul real.

Forța de muncă cerută se va diminua de la E_0 la E_1 .

În cea de-a doua parte a graficului este ilustrată cererea de forță de muncă, în funcție de salariul real.

Condiția de ocupare a forței de muncă poate fi exprimată în mai multe moduri:

- *Produsul marginal al forței de muncă este egal cu salariul real:* dacă $MPL > w = W/P$, crește gradul de ocupare a forței de muncă precum și producția până când produsul marginal și salariul real devin egale.

- Produsul venitului marginal al forței de muncă este egal cu salariul nominal; dacă $P^1 M_P L > W$, crește gradul de ocupare a forței de muncă și producția până când cele două părți ale relației devin egale.

Prețul este egal cu costul marginal. $P = MC = W/MPL$; Această ecuație mai poate fi scrisă și sub forma: $(W\Delta E)/\Delta Y = W/MPL$; $MPL = \Delta Y / \Delta E = 1 / (\Delta E/\Delta Y)$ unde Δx se referă la schimbările în valoarea variabilei x .

Pe scurt, cererea de forță de muncă a unei firme este o funcție a salariului real:

$$E^D = E^D(w)$$

Iar outputul produs este o funcție a cererii de forță de muncă:

$$y^S = y^S(E^D)$$

Oferta de forță de muncă și cererea de bunuri de consum a gospodăriilor

Gospodăriile se confruntă cu decizia de a-și alocă timpul între ore-muncă, fapt care generează venit și de aici posibilitatea de cumpărare a bunurilor de consum (plus servicii) și/sau acumularea de bogăție prin economisire și ore-timp liber.

În Figura nr. 2 curbele de indiferență ilustrează dorința gospodăriilor de a sacrifica din timpul liber pentru a putea beneficia de bunuri de consum și de posibilitatea economisirii (acumulare de bunuri în viitor).

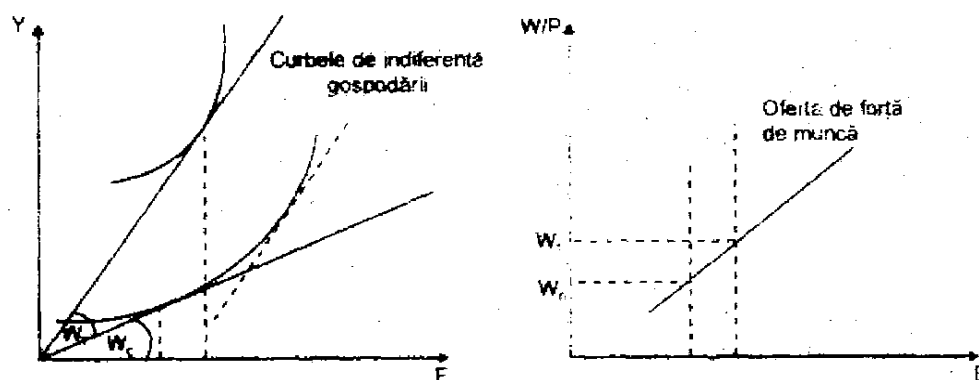
Un salariu real orar mai mare, w_1 , induce două răspunsuri din partea gospodăriilor și anume: pe de o parte, din moment ce timpul liber a devenit mai costisitor, cu atât mai puțin va fi cerut și în consecință mai multe ore vor fi lucrate; pe de altă parte, un salariu mai mare va permite același consum pentru mai puține ore de lucru și de aceea va tinde să micșoreze numărul de ore lucrate; din moment ce, în general, timpul liber este resursa rară pentru populație acesta este cerut mai mult pe măsură ce venitul crește.

Ecuațiile sunt următoarele: $E^S = E^S(w)$; oferta de forță de muncă

$C^D = C^D(w)$; funcția producției pe termen scurt, unde C^D este cererea pentru bunuri de consum în termeni reali

Figura nr. 2

Oferta de forță de muncă



Echilibrul pe piața forței de muncă

$$E^D = E^S = E$$

În modelul clasic, piața forței de muncă stabilește un echilibru al salariului real și al forței de muncă ocupate (employment) (w , E)

Astfel, $\bar{E}^D(\bar{w}) = E^S(\bar{w}) = \bar{E}$

Prin intermediul funcției de producție pe termen scurt, nivelul echilibrului forței de muncă fixează nivelul echilibrului outputului: $Y^S(E) = Y$

Consumul agregat la nivelul echilibrului este fixat de nivelul salariului real la echilibru:

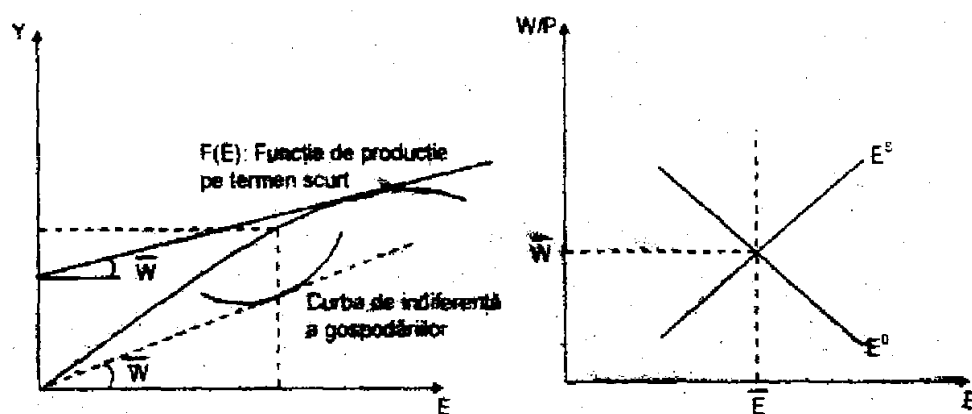
- $C = C^D(w)$

Figura nr. 3 prezintă echilibrul valorii salariului real, ocupării forței de muncă și al outputului.

Salariul real va crește atunci când cererea de forță de muncă depășește oferta și reciproc. Acest lucru va face să crească, în mod simultan, cererea și să se reducă oferta de muncă, restabilind echilibrul unic la E .

Figura nr. 3

Echilibrul pe piața muncii



3.2. Piața capitalului

O parte din veniturile populației, mai exact ceea ce nu se consumă, se transformă în economii (S).

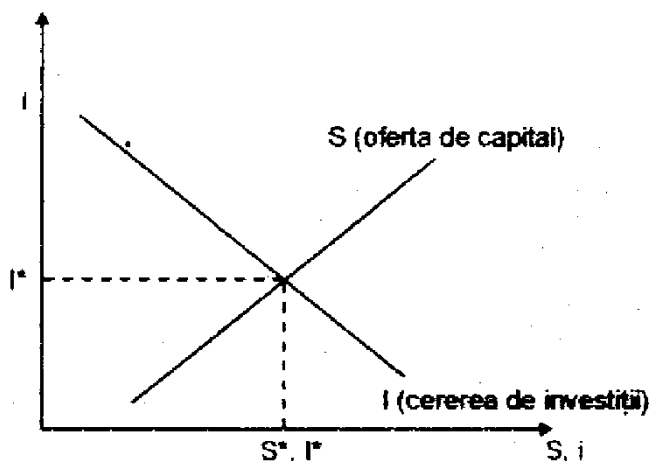
$$Y = C + S$$

Decizia de economisire este considerată ca depinzând exclusiv de rata dobânzii adică, de câștigul pe care îl poate obține cel care economisește. Aceasta este, desigur, o simplificare deoarece decizia de economisire depinde și de nivelul venitului real, de măsura în care acesta acoperă nevoile curente

$$S = S(i) \text{ și deci } C = C(i)$$

Tot pentru simplificare vom considera că economiile sunt transformate în obligațiuni, fapt care echivalează decizia de economisire cu cea de investire (deși în realitate ele pot avea motivații diferite).

Oferta pe piața de capital este realizată deci de gospodării (profiturile firmelor putând fi considerate ca repartizate către proprietari) și ea crește odată cu rata dobânzii. Cererea pe piața de capital aparține firmelor și scade pe măsură ce rata dobânzii (sau pentru ele costul capitalului) crește. Confruntarea dintre cerere și ofertă pe piața de capital face ca rata dobânzii să se stabilească la nivelul la care această piață este în echilibru.



Piața monetară și piața produselor, economisire și investiție

În cadrul modelului clasic, Teoria Cantitativă a Banilor stipulează: cantitatea reală de bani este cerută în mod proporțional cu venitul real.

$M^D/P = (1/v) Y$; unde M^D este cererea nominală de bani iar v reprezintă viteza de circulație. În funcție de modul în care sunt organizați termenii ecuației, această egalitate poartă denumirea de ecuație Cambridge (după numele școlii economice care a enunțat-o), în care $1/v$ este notat k , sau ecuație a vitezei de circulație constante a banilor.

Echilibrul pe piața monetară necesită ca cererea și oferta de bani să fie egale, iar în viziunea teoriei clasice este presupus că oferta de bani este exogenă (egală cu M):

$$M^D = M^S = \bar{M} \quad \text{Echilibrul pieței monetare}$$

Deoarece echilibrul outputului pentru economie se realizează pentru y , avem:

$$Y^D = Y^S = \bar{Y} \quad \text{Echilibrul pieței produselor}$$

Astfel, cu v , M și y fixate exogen, teoria cantitativă a banilor se transformă într-o teorie de determinare a nivelului prețului, P :

$$P = v(M/Y)$$

Y fiind fixat pe piața muncii, rezultă că cererea de bani egală cu:

$$M^D/P = (1/v) \bar{Y}$$

Rolul jucat de rata dobânzii în modelul clasic este acela de a egala economiile cu investițiile în condițiile ocupării totale a forței de muncă.

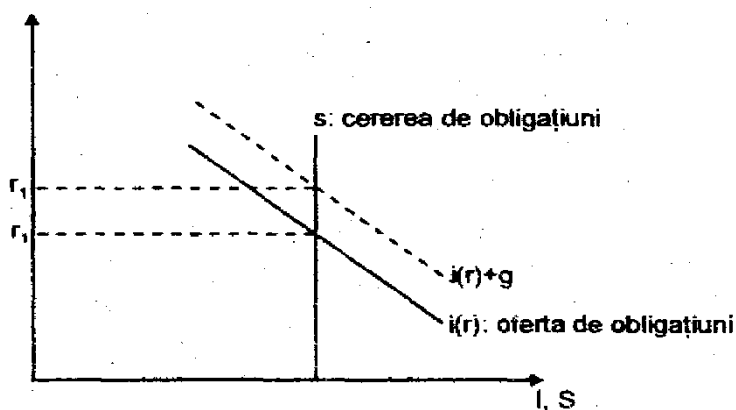
$S = Y - C^D(\bar{w})$: nivelul economiilor disponibile în condițiile ocupării totale a forței de muncă;

Investițiile sunt o funcție negativă de rata dobânzii

$i^D = i(r)$, unde i este investiția reală, r este rata dobânzii și $di/dr < 0$.

Figura nr. 4

**Piața obligațiunilor; o creștere în cheltuielile guvernamentale
finanțate prin obligațiuni**



Deoarece atât nivelul outputului cât și al consumului sunt fixate de către valorile lor în cazul ocupării totale a forței de muncă, orice creștere a cheltuielilor guvernamentale are efectul de a reduce investițiile private cu exact aceeași sumă. Nivelul fix al economiilor reprezintă cererea de obligațiuni (Figura nr. 4). Oferta de obligațiuni cuprinde, în primul rând, cererea de împrumuturi cerute de firme (egală cu oferta firmelor care emit obligațiuni) în scopul efectuării de investiții, care depinde invers proportional de rata dobânzii ($i^D = i(r)$). A doua componentă a ofertei de obligațiuni vine din partea guvernului atunci când caută să finanțeze cheltuielile suplimentare din veniturile provenite din impozite, împrumutând de la cetățeni. Orice creștere în oferta de obligațiuni emisă de guvern pentru a finanța cheltuieli adiționale va conduce la scăderea prețului obligațiunilor, creșterea ratei dobânzii și reducerea investițiilor private (Figura nr. 4). Outputul total rămâne neschimbat: doar structura sa va fi afectată.

4. Modelul lui Walras (echilibrul general)

Modelul de echilibru general a fost teoretizat inițial de către Leon Walras, el constituind o axiomatizare a teoriei clasice, bazată pe instrumentul matematic. O scurtă prezentare este făcută în cele ce urmează.

Agenții economici ai unui sistem economic sunt, fără a considera separat administrația publică, gospodăriile și firmele, în număr de H , respectiv F . Indicii de particularizare vor fi h , respectiv f . Mai departe, există G diferite bunuri, indicate cu g , care sunt comercializate pe un număr echivalent de piețe. Termenul

de „bunuri” este luat în sensul său mai larg (mărfuri), deci cuprinde și serviciile. Modelul standard se referă la o economie în care nu există bani.

Prețurile p_1, p_2, p_g sunt exprimate printr-o unitate de măsură imaginară: sunt prețuri abstracte. Astfel, prețul relativ al bunurilor i și j este oferit sub forma p_i / p_j .

Cantitatea unui anumit bun care este oferit sau cerut de o gospodărie h este notat cu X_{hg}

Preferințele subiective ale unei gospodării sunt descrise printr-o funcție de preferințe:

$$U_h(X_{h1}, \dots, X_{hG}); h = 1 \dots H$$

Constrângerile de buget, care trebuiesc luate în considerare, sunt exprimate astfel:

$$\sum_{g=1}^G p_g X_{hg} + \sum_{f=1}^F \pi_{hf}$$

În urma procesului de optimizare, funcțiile cererii și ofertei a H gospodării sunt următoarele:

$$X_{hg} = X_{hg}(p_1, \dots, p_g) \quad h = 1 \dots H; g = 1 \dots G$$

Orice firmă caută să-și maximizeze profitul care poate fi scris sub forma „venituri minus costuri” astfel:

$$\pi_f = \sum_{g=1}^G p_g \times x_{fg}; \quad f = 1 \dots F$$

Încercând să-și maximizeze profitul, firmele sunt constrânse de funcțiile lor de producție:

$$X_{fg} = X_{fg}(x_{f1}, \dots, x_{fg}) \quad f = 1 \dots F; g = 1 \dots G$$

Astfel, din ultimele 2 ecuații rezultă funcțiile cererii și ofertei firmelor:

$$X_{fg} = X_{fg}(x_{f1}, \dots, x_{fg}) \quad f = 1 \dots F; g = 1 \dots G$$

Un echilibru general necesită ca cererea și oferta să fie egale pe fiecare piață:

$$\pi_f = \sum_{g=1}^G p_g \times x_{fg}; \quad f = 1 \dots F$$

Combinând ecuațiile ajungem la ecuațiile modelului lui Walras:

$$X_{hg} = X_{hg}(p_1, \dots, p_G)$$

$$X_{hf} = X_{hf}(p_1, \dots, p_G)$$

$$\sum_{h=1}^H p_g \times x_{hg} + \sum_{f=1}^F p_g \times x_{fg} \approx 0$$

Adăugând toate restricțiile de buget și toate definițiile profitului, rezultă:

$$\sum_{g=1}^G \left(\sum_{h=1}^H p_g x_{hg} + \sum_{f=1}^F \pi_{hf} \right) + \sum_{f=1}^F \left(\sum_{g=1}^G p_g x_{fg} - \pi_f \right) = 0$$

Apoi, anulând π_{hg} (toate profiturile sunt distribuite) și rearanjând termenii, aceasta devine:

$$\sum_{g=1}^G \left(\sum_{h=1}^H p_g \times x_{hg} + \sum_{f=1}^F p_g \times \pi_{fg} \right) = 0$$

În concluzie, Legea lui Walras enunță:

“Suma cererii în exces pe toate piețele (G) este egală cu zero. De aceea, un echilibru pe (G – 1) piețe implică faptul că există de asemenea un echilibru pe toate cele G piețe.”

MESAJUL INIȚIAL AL DOCTRINEI KEYNESIENE

dr. Florin-Marius Pavelescu

Institutul de Economie Națională

1. Cadrul istoric al elaborării operei keynesiene

Orice analiză asupra dezvoltării gândirii economice în secolul al XX-lea, nu poate face abstracție de rolul determinant pe care l-au avut lucrările marelui economist J.M. Keynes. Ele se constituie ca una dintre autenticele „revoluții” care au contribuit în mod esențial la afirmarea științei economice drept una dintre principalele componente ale cunoașterii umane¹. Contestată sau elogiată, opera keynesiană a influențat toate evoluțiile ulterioare ale teoriei și politicii economice. În sprijinul acestei idei se poate aduce afirmația lui M. Friedman: «într-un fel sau altul noi toți (economisti de azi, n.n.) suntem post „keynesieni”».

Relevarea contribuției științifice a lui Keynes nu se poate realiza decât dacă se au în vedere condițiile social-politice, precum și paradigma existentă în știința economică în perioada interbelică. Primul război mondial a avut consecințe dramatice asupra tuturor domeniilor vieții sociale. S-a produs nu numai o remodelare a raportului de forțe dintre state, dar și o transformare profundă a modelului de funcționare a organismului economic. Agravarea unor probleme sociale sau perturbarea fluxurilor economice care asiguraseră o creștere rapidă a prosperității unor state din Europa Occidentală sau America de Nord au impus o amplificare a intervenției statului în economie. Aceasta nu reprezintă doar o gestionare a unei crize temporare, ci o punere în cauză a paradigmei dominante în știința economică. Keynes sesizează acest fapt în lucrarea „Sfârșitul laissez-faire-ului” publicată în 1926. Aici se constată că în noile condiții, principiile liberalismului secolului al XIX-lea nu mai puteau asigura dezvoltarea și stabilitatea capitalismului bazat pe regulile democrației.

Izbucnirea crizei din 1929-1933 și apoi evoluțiile de la jumătatea anilor '30, au pus în cumpănă legitimitatea respectivului sistem economic. Drept urmare, au fost căutate atât în plan teoretic, cât și în practică, soluții pentru ieșirea din impas. În plan practic, acestea s-au concretizat prin politica de „new

¹ În secolul al XX-lea, se poate aprecia că personalitățile care au generat „transformări revoluționare” ale științei economice au fost: J.M. Keynes, M. Friedman (principalul teoretician al monetarismului) și R. Lucas jr. (inspiratorul „noului economii clasice”).

deal” promovată în SUA în primii ani ai președinției lui F. D. Roosevelt¹. Rezultatele aplicării respectivei politici i-au furnizat lui Keynes o serie de argumente în favoarea redefinirii unor aspecte esențiale ale paradigmei cu care se opera în știința economică standard. Apariția în 1936 a lucrării „Teoria generală a utilizării forței de muncă, a dobânzii și a banilor” a marcat o adevărată revoluție îndelung așteptată de mediul academic și de cel politic.

Scrisă de un autor pe deplin conștient de virtuțile și neîmplinirile capitalismului de tip liberal, cartea² și-a propus drept obiectiv demolarea fundamentelor ricardiene ale marxismului, concomitent cu salvagardarea spiritului antreprenorial. De asemenea, se dorea adoptarea teoriei la evoluțiile din viața economică reală³.

2. Paradigma cererii efective

Pentru Keynes cauza fluctuațiilor nivelului producției și, implicit instabilitatea sistemului economic, decurge din inaplicabilitatea legii lui Say⁴.

¹ Într-o scrisoare deschisă adresată președintelui F. D. Roosevelt publicată de "New York Times" la 31 decembrie 1933, Keynes arăta: "Vă faceți mandatarul tuturor celor care, în toate țările, caută să pună punct demonilor condițiilor noastre, printr-o experiență, înfățișată de interiorul structurii sistemului deja existent. Dacă eșuați, schimbarea raționată va suferi un grav prejudiciu, lăsând ortodoxiei și revoluției un câmp liber de bătaie. Dar, dacă reușiți, vor putea fi experimentate noi metode peste tot și vom putea desemna ascensiunea dumneavoastră la putere ca primul capitol al noii ere economice" (citată după M. Beaud, G. Dostaler – *Gândirea economică* de după Keynes. Eurosong & Book, București, 2000).

² În fapt, această lucrare reprezintă o continuare a demersului științific Keynesian, început prin teza de doctorat elaborată între 1906 și 1911 și publicată în 1921 sub titlul "Tratat asupra probabilităților". Au urmat apoi "Consecințele economice ale păcii" (1919), "Mic tratat asupra reformei monetare" (1923), "Sfârșitul laissez-faire-ului" (1926), "Tratat asupra monedei" (1930). Pe de altă parte, "Teoria generală" este și un rezultat al unor confruntări de idei desfășurate la "Cambridge Circus". În cadrul acestui cerc privat, constituit de o manieră informată, Keynes și-a expus concluziile pe măsura elaborării cărții. Printre participanți s-au numărat: J. Robinson, R. Kahn, J. Meade, A. Robinson, P. Sraffa. De asemenea, s-a beneficiat și de sfaturile lui R. Harrod, R. Hawtrey sau D. Robertson.

³ În acest sens Keynes scria... «Am denumit această carte "Teoria generală a ocupării forței de muncă, a dobânzii și a banilor". Scopul unui asemenea titlu este de a realiza un contrast între argumentele mele și concluziile teoriei clasice, care domină gândirea economică"».

⁴ Potrivit legii formulate de J. B. Say, echilibrul pe piață se realizează în mod automat, deoarece "oferta își crează propria cerere". Cu alte cuvinte, dacă un individ vrea să desfășoare o activitate utilă, el procedează astfel pentru că dorește să utilizeze veniturile pe care le anticipează pentru procurarea unor bunuri. Conform acestei logici, bunurile sunt schimbate contra bunuri. În consecință, apariția unei stări de dezechilibru în economie și cu deosebire a șomajului, reprezintă rezultatul inelasticității ofertei

Oferta și cererea pe piața bunurilor și serviciilor nu coincid în mod automat. „Spiritul sălbatic” al antreprenorilor determină o creștere impetuoasă a ofertei, pe fondul unei majorări moderate a cererii¹. În consecință, atenția a fost îndreptată asupra factorilor care determină pe termen scurt nivelul cererii de bunuri și servicii. În acest fel se dezvoltă o taxonomie pentru componentele cererii agregate. Demersul amintit a avut consecințe multiple:

În primul rând s-a asigurat o îmbunătățire a clasificării noțiunilor cu care se operează în cadrul modelului, avându-se în vedere că, așa cum arăta Roy Harrod², în economie la fel ca și în biologie, clasificarea este crucială pentru structura științifică.

În al doilea rând s-a marcat diferențierea gândirii keynesiene față de cea neoclasică.

În al treilea rând s-au pus în evidență influențele diferiților factori asupra modelării nivelului cererii efective.

Cererea efectivă este un rezultat al intersecției curbelor care anticipează evoluția prețurilor ofertei și cererii de bunuri și servicii. Pe această bază se determină volumul producției și implicit al veniturilor care asigură nivelul profitului așteptat de antreprenori. În fapt, aceasta înseamnă confruntarea valorilor monetare a două tipuri de cheltuieli:

a) cheltuielile pe care trebuie să te efectueze antreprenorii pentru a obține nivelul anticipat al producției;

b) cheltuielile pe care operatorii economici sunt dispuși să te efectueze pentru a cumpăra respectiva producție. În acest sens, Keynes remarca în prefața la ediția engleză a Teoriei generale: „Metoda pe care o folosim pentru analiza raportului dintre variațiunile viziunilor asupra viitorului (a anticipațiilor) și situația economică actuală implică existența acțiunii combinate a cererii și ofertei”. Drept urmare, cererea efectivă se constituie ca un element determinant al organizării și coordonării desfășurării activității economice. Se pun în mișcare anticipațiile pe termen scurt referitoare la fluxurile monetare conținute în estimarea prețului ofertei globale și al cererii globale. Respectivul anticipații se fac pornindu-se de la comportamentele convenționale ale antreprenorilor deținătorilor de monedă, ale consumatorilor și ale persoanelor care economisesc

de bunuri și servicii, sau de factori de producție (cf. L. Stoleru – Economic equilibrium and growth, vol.I Equilibrium, North Holland Publishing House Company Amsterdam, 1975).

¹ Dacă se considera că nivelul cererii (D) și al ofertei (S) de bunuri este dependent de numărul de lucrători (N) utilizați în procesul de producție, acestea pot fi scrise astfel: în cazul clasic (legea lui Say): $D=S$ pentru orice valoare a lui T ; în cazul Keynesian: $dD / dN > 0$; $d^2D < d^2N < 0$ și $dS / dN > 0$. Rezultă că există un singur nivel al ocupării forței de muncă N_0 , pentru care $D = S$.

² R. F. Harrod – The Life of John Maynard Keynes, Macmillan London, 1951.

sume de bani¹. În funcție de confirmarea sau nu a acestor anticipații, se efectuează ajustări nu doar ale ofertei și cererii de bunuri și servicii, ci și ale ofertei și cererii de monedă care, la rândul lor, determină ulterior nivelul veniturilor, al consumului, economisirii, investițiilor și al ocupării forței de muncă/precum și al nivelului general al prețurilor.

În cuantificarea evoluției ofertei, se pornește de la conceptul marshallian de „curbă de ofertă a unei industrii”, căruia i se aduc o serie de modificări. Astfel, la Marshall oferta de bunuri și servicii reprezintă cantitatea fabricată, fiind o funcție crescătoare de nivelul prețurilor. La Keynes oferta de bunuri și servicii se formează pe baza anticipațiilor referitoare la vânzarea producției, fiind o funcție crescătoare de numărul de lucrători angajați.

Cât privește curba cererii globale, ea stabilește o relație între „produsul așteptat”, pe care antreprenorii speră să-l obțină din vânzarea unei anumite cantități de bunuri și servicii și volumul de forță de muncă necesar pentru a-l obține. Spre deosebire de viziunea neoclasică, în care cererea era considerată ca fiind omogenă, la Keynes cererea totală (D) este împărțită în două componente. Acestea sunt consumul (C) și investițiile (I), fiind guvernate de legi psihologice” diferite.

3. Funcția de consum

Consumul este dependent de nivelul venitului (Y) și de înclinația marginală de a consuma (c). Pe această bază, se poate defini funcția de consum sub forma:

$$C = cY \text{ sau } C = C_0 + cY$$

unde C_0 = consumul autonom (care nu depinde de nivelul venitului).

Ea exprimă consecințele comportamentelor psihosociologice ale unei comunități umane la un moment dat. În modelul propus de Keynes se adoptă premisa că înclinația spre consum este stabilă pe termen scurt, în sensul că mărimea parametrului c cuprinsă între 0 și 1 poate fi considerată ca fiind neschimbată în cursul intervalului de timp în care condițiile inițial avute în vedere se mențin. De asemenea, modificările altor factori cum ar fi: preferințele consumatorilor, rata dobânzii, sistemul de impozitare pot determina schimbări ale valorii parametrului c.

Pe termen lung, insistă Keynes, există o lege psihologică fundamentală după care „oamenii își sporesc consumul pe măsură ce venitul lor crește, dar într-o proporție mai redusă”. Drept urmare, înclinația spre consum scade, ceea ce are ca efect o diminuare a cererii efective și deci a perspectivelor de dezvoltare a economiei

¹ A. Barrere – *Macroeconomie keynesienne. Le projet économique* de John Maynard Keynes, Dunod, Paris, 1990.

Fără îndoială că elaborarea conceptului de funcție de consum, a reprezentat un real câștig pentru știința economică. În deceniile următoare, ea a fost pe larg utilizată în lucrările de macroeconomie, aducându-i-se numeroase îmbunătățiri metodologice, deoarece ipotezele avansate de Keynes nu au putut fi confirmate în totalitate prin teste econometrice.¹

Dintre contribuțiile aduse la dezvoltarea conceptului de funcție de consum se pot menționa cele aduse de Duesenberry (1949) prin punerea în evidență a efectului de demonstrație în modelarea consumului, de M. Friedman (1955) prin ipoteza venitului permanent, de Ando și Modigliani (1963), care au relevat rolul ciclului de viață și, implicit, a factorului demografic, precum și de Davidson, Hendry, Srba și Yeo (1978) prin elaborarea unui model de testare a existenței mecanismului de corectare a erorii în raporturile care se stabilesc între dinamica veniturilor și cea a consumului.

4. Funcția de investiții

În modelul keynesian, *volumul investițiilor* nu este condiționat de nivelul veniturilor, ci de incitația de a investi. Aceasta este în funcție de randamentul pe termen lung al capitalului, precum și de rata dobânzii. În acest cadru, Keynes a elaborat conceptul de eficiență marginală a capitalului^{2, 1}, acesta fiind definit drept tata scontului care aplicată la o serie de anuități constituite de randamentele scontate ale capitalului pe parcursul întregii sale existențe, conduce la o valoare actualizată a acestor anuități egală cu prețul de ofertă al capitalului respectiv”.

¹ În primii ani postbelici testarea funcției de consum prin metode empirice a condus la rezultate contradictorii. Astfel, în 1946 S. Kuznetz a realizat un studiu pe o perioadă lungă de timp (1869-1938) asupra evoluției consumului și veniturilor reale ale gospodăriilor în SUA. Concluziile principale au fost: înclinația marginală spre consum este aproximativ constantă și mai mică decât 1; înclinația marginală spre consum este aproximativ egală cu înclinația medie. Pe această bază s-a putut pune în evidență o funcție de consum pe termen lung de tipul $C = 0.86Y$. Acest studiu a confirmat o parte a teoriei keynesiene, respectiv, stabilitatea funcției de consum și înclinația marginală sau medie mai mică decât 1. Dar se infirmă ipoteza că înclinația spre consum ar avea tendința să se micșoreze pe măsură ce venitul crește. Problema se complică și mai mult dacă se utilizează date pentru un anumit moment. În acest caz se observă consumul gospodăriilor în funcție de nivelul veniturilor. Ajustările realizate prin metoda celor mai mici pătrate au condus la funcții liniare cu pârte mai mici decât 1 și cu ordonate pozitive în origine. Acest studiu pare să confirme ipoteza lui Keynes, dar se menține contradicția cu rezultatele obținute în studiile bazate pe analiza seriilor de timp pe perioade lungi.

² Conceptul de eficiență marginală a capitalului se inspiră din indicatorul "rata de rentabilitate în raport cu costurile" propus de J. Fisher în 1930. El a avut un rol decisiv în elaborarea "Teoriei Generale" deoarece, așa cum îi scria Keynes lui Harrod în august 1936 "după multe reveniri și confuzii, definiția corectă a eficienței marginale a capitalului a legat lucrurile între ele".

Calculul eficienței marginale a capitalului se referă la anticiparea valorii actualizate a unei unități adiționale de capital, ceea ce reprezintă până la urmă cuantificarea eficienței marginale a investițiilor nete, respectiv, investițiilor care au drept efect creșterea stocului de capital.

Determinarea valorii acestui indicator implică parcurgerea a trei etape și anume:

- a. anticiparea randamentelor nominale din fiecare an al perioadei de funcționare a capitalului (r_t);
- b. determinarea valorii actualizate a randamentelor prin intermediul dobânzii de pe piața capitalului (V_{uj});
- c. egalarea prețului de ofertă al capitalului (p) cu valoarea actualizată a V_{uj} prin intermediul ratei scontului (e) care reprezintă, în fapt, eficiența marginală a capitalului.¹

În concepția lui Keynes, creșterea stocului de capital are drept consecință scăderea randamentului investițiilor. În aceste condiții, caracteristicile curbei eficienței marginale a capitalului sunt de o importanță fundamentală deoarece, prin intermediul ei, mai mult decât prin rata dobânzii, anticiparea viitorului influențează prezentul. Cu alte cuvinte, starea de optimism sau pesimism a antreprenorilor referitoare la evoluția în viitor a pulsului activității economice» determină nivelul cererii pentru bunurile de echipament și, implicit, penfrul forța de muncă.

Pentru a se evita apariția unei instabilități a cererii. Keynes a preconizat intervenția activă a autorităților publice, prin cel puțin trei canale și anume:

- a. aplicarea unor controale în domenii care până atunci erau lăsate în seama inițiativei private;
- b. exercitarea unei influențe determinante asupra înclinației de a consuma, parțial prin sistemul de taxe și impozite și, parțial, prin fixarea ratei dobânzii;
- c. o anumită „socializare” a investițiilor pentru a se asigura un nivel al cererii de forță de muncă apropiat de cel al ocupării depline.

5. Principiul multiplicatorului

Împărțirea componentelor cererii agregate în cheltuieli pentru consum și cheltuieli pentru investiții, pe de o parte, și introducerea conceptului de funcție de consum, pe de altă parte, au permis realizarea în mod implicit a unui model matematic format din două ecuații respectiv:

¹ Se poate afirma că eficiența marginală a capitalului a constituit prototipul actualei metodologii de apreciere a viabilității proiectelor de investiții utilizată de Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare (Rata internă de rentabilitate). De asemenea, este de notat faptul că teoria privind analiza evoluției prețului capitalului a fost dezvoltată de James Tobin care în 1969 a propus așa-numitul coeficient q ce reprezintă raportul dintre valoarea de piață și prețul de înlocuire al capitalului.

$$Y = C + I \text{ și}$$

$$C = C_0 + cY \text{ ceea ce este echivalent cu:}$$

$$Y = [C_0 + I] / (1 - c)$$

Elementul esențial al modelului este expresia $1/(1-C)$, denumită multiplicator¹. Dincolo de o simplă formulă matematică, multiplicatorul are importante semnificații, chiar dacă la prima vedere, el poate să apară ca o tautologie dacă se adoptă ipoteza egalității dintre economisiri și investiții². Astfel, se demonstrează faptul că, pe termen scurt, în **condițiile existenței unor rezerve de capacități productive**, stimularea consumului privat poate conduce la o înviore a activității economice și la o creștere a ocupării forței de muncă.

De asemenea, se observă că orice sporire a unei componente a cererii finale determină o creștere mai mare a activității economice în ansamblu. Pe de altă parte, utilizarea multiplicatorului în analiza și predicția outputului este necesar să fie făcută cu prudență. Fiind o construcție matematică inspirată de „paradigma cererii”, nu se acordă importanța cuvenită rolului care revine economisirii și transformării respectivelor sume în investiții. Din acest motiv, se poate ajunge la situații paradoxale. Astfel, pentru ca țările mai puțin dezvoltate să reducă decalajele care le separă de țările dezvoltate, în conformitate cu principiul multiplicatorului, ar fi necesară creșterea înclinației spre consum și implicit o reducere a înclinației de a economisi. Dar realitatea a demonstrat că accelerarea ritmului de creștere economică este puternic influențată de intensificarea proceselor investiționale și de economisire.

Luarea în considerare a rolului statului în activitatea economică prin intermediul cheltuielilor guvernamentale (G) și a impozitelor și taxelor colectate (T), are implicații asupra funcției de consum și a multiplicatorului

Astfel, outputul este de forma:

$$Y = C + I + G$$

Dacă se presupune că toate impozitele și taxele sunt plătite numai de consumatori, funcția de consum devine:

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

ceea ce face ca multiplicatorul să poată fi scris sub forma:

¹ Conceptul de multiplicator apare în 1931 într-o lucrare a lui Kahn. Acesta stabilise o relație între creșterea nivelului total al ocupării forței de muncă și creșterea ocupării forței de muncă în industriile producătoare de bunuri de investiții.

² Machlup F. – "Period Analysis and Multiplier Theory" în *Quarterly Journal of Economics*, volume LIV, noiembrie 1939.

$$Y = [C_0 - cT + I + G] / (1 - c)$$

Pe această bază, se poate defini multiplicatorul outputului generat de modificarea cheltuielilor guvernamentale

$$dY = [dG] / (1 - c)$$

și multiplicatorul outputului determinat de modificarea nivelului taxelor și impozitelor

$$dY = [-c dT] / (1 - c)$$

Se observă că din punct de vedere al cererii, creșterea outputului este determinată de sporirea cheltuielilor guvernamentale sau de reducerea nivelului impozitării.

Între valoarea multiplicatorului generat de variația cheltuielilor guvernamentale (M_G) și cea a celui determinat de modificarea nivelului taxelor și impozitelor (M_r) se stabilește următoarea relație:

$$M_G + M_r = 1$$

Dacă se are în vedere că diferența dintre G și T reprezintă deficitul bugetar (D_b), outputul (Y) se poate exprima astfel:

$$Y = [C_0 + I + (1 - c)G + c \cdot D_b] / (1 - c)$$

De aici rezultă că deficitul bugetar ($D_b > 0$) poate servi la expansiunea outputului în condițiile unei recesiuni, în timp ce un surplus bugetar ($D_b < 0$) are drept consecință comprimarea outputului concomitent cu calmarea presiunilor inflaționiste.

Dacă se asigură echilibrul bugetar ($G = T$) nu mai există efect de multiplicare, modificarea nivelului cheltuielilor guvernamentale fiind egală cu modificarea outputului. De aici rezultă că un buget echilibrat nu înseamnă, în mod neapărat, și neutralitatea intervenției autorităților publice.

În timp, pentru determinarea valorii multiplicatorului a fost luată în considerare și influența mediului extern. Dacă se adoptă ipoteza că exportul

(X_0) și cheltuielile guvernamentale (G_0) sunt autonome, iar importul este format dintr-o componentă autonomă (M_0) și alta dependentă de nivelul veniturilor (mY), outputul poate fi scris:

$$Y = [C_0 + I + G_0 + X_0 - M_0] / (1 - c + m)$$

Formula de mai sus demonstrează că sporirea gradului de deschidere al economiei către schimburile externe de bunuri și servicii, determinând expan-

siunea importurilor, reduce în mod semnificativ eficiența politicilor de expansiune a outputului și a ocupării forței de muncă prin stimularea cererii. De asemenea, este interesant de subliniat că în condițiile unei economii cu un grad de deschidere deosebit de ridicat, valoarea multiplicatorului poate deveni chiar subunitară¹.

În aprecierea efectelor pe care schimburile externe le au asupra posibilităților de expansiune a outputului este necesar să fie analizată nu doar valoarea înclinației marginale spre importuri, ci și elasticitatea acestora în raport cu alți factori. O inflexibilitate puternică a respectivului indicator poate să reflecte o dependență sporită a unei economii naționale de importurile intermediare (materii prime, energie, componente tehnice, tehnologie).²

Între multiplicatorul keynesian și multiplicatorul balanței legăturilor dintre ramuri există o serie de similitudini.³ Se poate demonstra⁴ că în modelul B.L.R. valoarea adăugată are, în raport cu totalul producției, același rol pe care îl are economisirea în raport cu venitul în cadrul multiplicatorului keynesian. De asemenea, importurile pentru producția intermediară apar ca un „impozit” asupra locurilor de muncă.

6. Funcția de lichiditate

Un alt domeniu în care demersul keynesian a adus o serie de inovații remarcabile este cel al rolului monedei în funcționarea economiei. Spre deosebire de teoria clasică sau neoclasică în care moneda era văzută doar ca un mijloc de efectuare a tranzacțiilor (J. B. Say) sau avea un rol secundar în activitatea economică (L. Walras), Keynes a relevat faptul că moneda joacă un rol activ în desfășurarea proceselor și fenomenelor economice. În aceste condiții avem de a face cu o economie monetară de producție variabilă. Cu alte cuvinte, există o instabilitate a sistemului economic, pe fondul unei dualități a proceselor și fenomenelor din sfera reală sau monetară.

Moneda posedă drept atribut principal lichiditatea, ceea ce o face un mijloc adecvat de deținere a bogăției într-o lume instabilă și cu un viitor incert din punct de vedere probabilistic. Fiind un deținător al bogăției, moneda devine un instrument al puterii, deoarece dă posibilitatea de a cumpăra și consuma bunurile și serviciile dorite. Din acest motiv se manifestă *legea psihologică a preferinței pentru lichidități*. Ea se concretizează în deținerea de către operatorii economici a unei părți importante a averii lor sub formă de monedă lichidă, în loc de a fi deținută sub formă de alte active.

¹ G. A. Frois – *Économie politique*, Ed. Economica, Paris 1988.

² D. Dăianu – *Funcționarea economiei și echilibrul extern*. Editura Academiei Române, București, 1992.

³ A. Iancu – *Eficiența economică maximă*, Editura Științifică, București, 1972.

⁴ F. M. Pavelescu – *Progresul tehnologic și ocuparea forței de muncă*. Editura IRLI, București, 1997.

Preferința pentru lichidități generează cererea de monedă. În „Teoria generală” Keynes enumera următoarele motive pentru cererea de monedă:

1. *Motivul venitului.* Într-o gospodărie, venitul obținut nu se consumă imediat după ce a fost încasat. Cheltuielile sunt generate în timp. Drept urmare, veniturile încă neutilizate sunt păstrate sub formă de lichidități.
2. *Motivul întreprinderii.* Firmele private păstrează o parte din capital în formă lichidă, deoarece există un decalaj de timp între momentul efectuării unor cheltuieli și cel al încasării veniturilor ce rezultă din vânzarea producției.
3. *Motivul precauției.* Eventualitatea apariției unor cheltuieli inopinate sau a altor obligații exprimate în bani care trebuie onorate, constituie încă un motiv al preferinței pentru lichidități.

Referindu-se la primele trei motive ale cererii de monedă, Keynes arată că acestea depind, în parte, de costul și siguranța metodelor care permit obținerea banilor în caz de nevoie, de avansurile temporare, sau de alte facilități.

4. *Ultimul motiv al cererii de monedă este cel al speculației.* În condițiile unei lumi caracterizate prin incertitudine, banii se constituie, prin ei înșiși, drept o formă a bogăției. Din acest motiv, deținătorii de monedă vor încerca să efectueze o serie de speculații¹ pentru a crește nivelul prosperității individuale.²

Cantitatea de monedă disponibilă pentru speculații este diferența dintre totalul sumelor de bani puse în circulație de Banca Centrală (oferta de monedă) și cererea de bani pentru tranzacții, aici incluzându-se motivele de venit de întreprindere și de precauție.

Cererea speculativă de monedă este dependentă de nivelul ratei dobânzii. Cu cât rata dobânzii este mai ridicată, cu atât cererea speculativă de bani va fi mai redusă și viceversa. Potrivit lui Keynes, rata dobânzii reprezintă „prețul renunțării la lichiditate”. În acest fel se realizează remunerarea nu numai a comportamentului de economisire, ci și cel de plasare a sumelor economisite în diferite forme de investiții

Reducerea ratei dobânzii determină o creștere a preferinței pentru lichidități. Dacă rata dobânzii scade sub un anumit nivel, Keynes estimându-l la 2%, se ajunge la situația denumită „capcana lichidității”, în care preferința pentru

¹ Termenul de speculație vine de la latinescul „speculum” care înseamnă oglindă, deci se referă la anticipațiile pe care le face un operator asupra evoluțiilor viitoare ale fenomenelor economice sau financiar-monetare (cf. L. Stoleru – *L'ambition internationale*, Ed. Seuil, Paris, 1987).

² Introducerea conceptului de cerere speculativă de monedă constituie un reflex al realităților din țările cu economie de piață dezvoltată din anii '30 ai secolului al XX-lea, unde dimensiunile pieței capitalului și, implicit ale acțiunilor speculative în sensul bun al cuvântului, dobândiseră o pondere însemnată în desfășurarea activității economice.

lichiditate devine virtual absolută, în sensul că operatorii tind să își păstreze toate activele financiare în formă lichidă. Asemenea evoluții ar trebui să apară mai ales în cursul perioadelor de recesiune, când politica monetară devine ineficientă în această situație deținătorii de monedă s-ar alia într-un echilibru nestabil¹. Motivul pentru care rata dobânzii nu poate cobori la zero este că între bani și activele financiare nu există o substituibilitate perfectă.

În ceea ce privește oferta de monedă, în concepția lui Keynes se manifestă o serie de ambiguități. Astfel, apreciază M. Friedman în lucrarea „Tratat asupra monedei” (1930), Keynes se înfățișează ca un adept al teoriei cantitative a banilor și implicat al caracterului exogen al ofertei de monedă. Dar în Teoria generală, prin considerarea venitului și al cheltuielilor guvernamentale drept principale variabile economice se observă o acceptare implicită a caracterului endogen al ofertei de monedă. Este, în realitate, o consecință a percepției faptului că starea naturală a sistemului economic este cea de dezechilibru și, în aceste condiții, politica autorităților bancare trebuie să se acomodeze cu variațiile cererii efective.

7. Funcția de utilizare a forței de muncă

În ceea ce privește funcționarea pieței forței de muncă, se respinge ipoteza promovată de reprezentanții școlii clasice și neoclasice potrivit căreia șomajul ar fi generat de un nivel prea ridicat al salariilor solicitate de lucrători. Keynes consideră că o scădere a salariilor nu ar putea genera o tendință durabilă de creștere a ocupării forței de muncă.

Analiza posibilităților de utilizare a forței de muncă posedă atât elemente de continuitate, cât și elemente de ruptură cu viziunea clasică. Keynes preia din concepția marshalliană partea legată de cererea de forță de muncă. Astfel, cererea de forță de muncă are un *character derivat* în raport cu cererea finală de bunuri și servicii. În condițiile unor randamente descrescânde, nivelul cererii de forță de muncă este determinat de egalarea salariului de către productivitatea marginală a muncii.²

¹ În articolul "A Theoretical Framework for Monetary Analysis" din *Journal of Political Economy* vol. 78 nr. 2, M. Friedman arată că în circumstanțele unei preferințe absolute pentru lichiditate, venitul se poate schimba fără vreo modificare a cantității de bani sau a ratei dobânzii, iar cantitatea de bani poate fluctua fără vreo modificare în venit sau rata dobânzii (cf. D. Dăianu, *Echilibrul economic și moneda*, Editura Humanitas, București, 1993).

² În concepția neoclastică, adoptarea ipotezei randamentelor descrescătoare conduce la concluzia că asigurarea echilibrului producătorului (maximizarea profitului) se atinge dacă prețul factorului este egal cu productivitatea marginală. Aplicarea acestei ipoteze pentru analiza funcționării pieței forței de muncă pornește de la o viziune care privilegiază cererea de forță de muncă. Concomitent se adoptă o viziune simplificată asupra ofertei de forță de muncă, aceasta fiind considerată omogenă, ceea ce corespunde realității doar în foarte puține cazuri.

Determinarea volumului cererii de forță de muncă la nivelul economiei unei țări se realizează prin studiul relațiilor dintre ramuri. Se admite ipoteza că o modificare unitară a venitului are în planul cererii de forță de muncă efecte care diferă de la o ramură la alta. Din acest motiv se utilizează conceptul de elasticitate a ocupării în raport cu venitul. În consecință are loc o modificare a repartizării pe ramuri a populației ocupate.

În ceea ce privește oferta de forță de muncă Keynes adoptă ipoteza rigidității salariilor pe termen scurt. Existența presiunilor sindicale face ca antreprenorii să nu poată reduce valoarea salariului nominal sub un anumit nivel, indiferent de intensitatea reducerii cererii de forță de muncă. Se poate spune deci că salariul nu mai reprezintă *pentru* antreprenor *prețul unui* factor de producție determinat de raportul dintre cerere și ofertă, ci o *normă de venit* socialmente determinată și acceptată de părțile interesate, fără vreo referire la cantitatea de forță de muncă utilizată.¹

Pentru a slăbi aceste constrângeri, antreprenorii fie vor recurge la concedieri, fie vor încerca dacă este posibil, practicarea „iluziei monetare”, respectiv creșteri mai rapide ale prețurilor produselor și serviciilor comparativ cu cele ale salariilor. În acest fel se reduce nivelul real al costurilor salariale, ceea ce va avea drept consecință o sporire a cererii de forță de muncă.

În aceste condiții, Keynes renunță în mod implicit la conceptul de „piață a forței de muncă”, preferând să vorbească despre funcția de ocupare a forței de muncă. Pe această cale se demonstrează faptul că șomajul involuntar poate să apară chiar și în condițiile în care există un echilibru pe piața bunurilor și serviciilor.

Reducerea salariilor reale nu ar putea genera o creștere durabilă a ocupării forței de muncă prin ea însăși.

Soluțiile pentru evitarea creșterii șomajului se referă la majorarea înclinăției spre consum sau a eficienței marginale a capitalului. De asemenea, un rol important ar urma să revină autorităților publice care, prin politica fiscală și monetară sau efectuarea de investiții, pot contribui la menținerea unui nivel ridicat al cererii efective de bunuri și servicii.

8. Aplicarea doctrinei keynesiene la realitățile economiei românești

Studiul evoluțiilor din economia românească a ultimelor decenii, arată că elemente ale doctrinei keynesiene și-au găsit aplicabilitate în formularea politicilor economice.

În cursul economiei de comandă a fost supralicitat, în mod mai mult sau mai puțin conștient, principiul multiplicatorului. Promovarea ocupării depline și

¹ A. Barrere – *Macroeconomic keynesienne. Le projet économique de John Maynard Keynes*, Editions Dunod, Paris, 1990.

a unei industrializări bazate pe substituirea importurilor au determinat apariția unei structuri economice cu un grad ridicat de complexitate. Existența unor restricții bugetare slabe, care a blocat stimulentele pentru raționalizarea consumurilor de factori de producție, a condus la valori ridicate ale multiplicatorilor balanței legăturilor dintre ramuri. Drept urmare, impulsurile date cererii de către planificatorii economiei au contribuit la menținerea unei rate ridicate de ocupare a resurselor de muncă. Făptul că pe termen lung nu s-au putut genera schimbări tehnologice majore, a făcut ca ocuparea forței de muncă să nu mai poată fi susținută decât cu prețul unei accentuări a crizei respectivului sistem economic.

Derularea procesului de transformare a economiei românești pe parcursul ultimului deceniu al secolului al XX-lea a constituit un nou prilej de testare a aplicabilității în practică a unor concepte keynesiene. În cursul anului 1990, care poate fi considerat drept „anul socialismului descentralizat”, s-a manifestat un efect de demonstrație în domeniul consumului pe fondul deschiderii economiei către fluxurile externe de bunuri și servicii. Drept urmare, s-a produs o reducere bruscă a valorii multiplicatorului balanței legăturilor dintre ramuri și implicit a efectelor pe care stimularea cererii agregate le are pentru susținerea ocupării forței de muncă.

În fapt, evoluțiile din anul 1990 arată ce se poate întâmpla dacă politica economică este elaborată în urma „citirii” superficiale a lucrărilor de factură keynesiană. Astfel, s-a argumentat că „punerea în circulație” a economisirilor forțate din perioada economiei de comandă, se va constitui ca un factor de relansare a creșterii economiei și a Grupării forței de muncă. De asemenea, în direcția stimulării consumului a acționat și practicarea „iluziei monetare” în ceea ce privește salariile. Fără să se stabilească vreo legătură între dinamica acestora și dinamica productivității muncii.

Respectivele premise nu au luat în calcul complexitatea realităților unei economii aflate la începutul dificilului proces de transformare. S-au confirmat, în acest fel, concluziile la care s-a ajuns în literatura de specialitate referitoare la limitele multiplicatorului și anume:

a. Într-o economie care are un grad crescut de deschidere către schimburile externe, stimularea cererii agregate de către autoritățile publice are o eficiență redusă pentru atenuarea tensiunilor de pe piața forței de muncă;

b. stimularea cererii într-o economie dezarticulată conduce, așa cum remarcă R. Barre, la accentuarea dezechilibrelor, la blocarea posibilităților de dezvoltare pe termen lung.

Derularea procesului de reformă a economiei în ultimul deceniu al secolului al XX-lea a însemnat în anumite etape confirmarea unor aspecte ale gândirii keynesiene. Ne referim la faptul că măsurile de stabilizare macroeconomică adoptate în 1994 au determinat, datorită practicii unor dobânzi real-pozitive, o reducere a cererii speculative de monedă.

Se poate observa că expansiunea sau comprimarea PIB-ului a fost determinată, într-o măsură însemnată, de impulsurile pozitive sau negative venite de pe latura cererii. Astfel, în anii 1993, 1994 și 2000 creșterea PIB-ului s-a bazat, în principal, pe majorarea volumului exporturilor. În anii 1995 și 1996 expansiunea PIB-ului a fost, în esență, un rezultat al stimulării consumului intern. În declanșarea și menținerea unor stări recesionale (1991-1992 și 1997-1999) un anumit rol l-au avut măsurile de frânare a cererii, incluse în programele de macrostabilizare.

Gestionarea cererii finale de bunuri și servicii în contextul derulării procesului de transformare a unei economii slab structurate, se dovedește o sarcină deosebit de complexă. Pe de o parte, restricționarea constantă a cererii în așteptarea unui răspuns viguros al ofertei stimulat de măsurile de liberalizare poate să împingă economia spre o prelungită recesiune.¹ Pe de altă parte, stimularea cererii interne, fără a se lua în considerare tipologia dezechilibrelor din economie, poate să conducă la o escaladare a proceselor inflaționiste și la amânarea proceselor de restructurare a aparatului productiv.

În viitor, pentru a se obține relansarea durabilă a activității economice este necesară utilizarea cu discernământ a unor concepte de natură keynesiană dintre care se pot enumera:

- a. *gestiunea adecvată a cererii finale de bunuri și servicii* astfel încât să se obțină o creștere neinflaționistă a PIB-ului și o reducere a tensiunilor de pe piața forței de muncă;
- b. *conceperea și aplicarea unei politici de venituri* care să atenueze distorsiunile salariale. Pe această cale se poate asigura o „ordonare” a costurilor de producție și o relansare a consumului de bunuri și servicii;
- c. *asigurarea unei corelații adecvate dintre acumulare și consum*. Un rol important va reveni în viitor stimulării economiei și găsirii modalităților de transformare a sumelor economisite în investiții;
- d. *implicarea autorităților publice în finanțarea și realizarea unor proiecte de investiții*, mai cu seamă legate de dezvoltarea infrastructurii și a protecției mediului;
- e. *promovarea unei politici fiscale active*. Acordarea unor facilități fiscale pentru anumite domenii de activitate cum ar fi, de exemplu, întreprinderile mici și mijlocii aflate la începutul activității, firmele care exportă bunuri și servicii cu un grad ridicat de prelucrare a resurselor, sau organizațiile care generează și difuzează progresul tehnologic,

¹ Este interesant de relevat faptul că în Raportul Comisiei Economice ONU pentru Europa pe anul 1997 se aprecia că programul de macrostabilizare lansat în România la începutul anului era foarte ambițios, dar era foarte restrictiv pe latura cererii, ceea ce ar putea arunca economia într-o stare de recesiune din care va fi foarte dificil să iasă.

poate avea efecte benefice pentru menținerea unui puls ridicat al conjuncturii economiei.

Bibliografie

- Barrere A. – *Macroeconomic keynesienne. Le projet économique de John Maynard Keynes*, Editions Durtod, Paris, 1990.
- Beaud M., Dostater G. – *Gândirea economică de după Keynes*, Eurosong & Book, București, 2000.
- Dăianu D. *Echibrul economic și moneda*, Editura Humanitas, București, . 1953.
- Dăianu D. – *Funcționarea economiei și echilibrul extern*, Editura Academiei Române, București, 1992.
- Frois G. A. – *Économie politique*, Ed. Economica, Paris, 1988.
- Harrod R. F. – *The Life of John Maynard Keynes*. Macmillan, London, 1951.
- Iancu A. – *Eficiența economică maximă*. Editura Științifică, București, 1972.

MODELUL IS – LM

dr. Florin-Marius Pavelescu
Institutul de Economie Națională

1. "Reconcilierea" lui Keynes cu „clasicii"

Apariția în 1936 a cărții lui John Maynard Keynes „Teoria generală a folosirii forței de muncă, a dobânzii și a banilor” a stârnit un puternic ecou în lumea academică. Și aceasta deoarece în respectiva lucrare coexistă elementele unei autentice revoluții științifice cu concepții preluate din arsenalul gândirii clasice și neo-clasice. Drept urmare, așa cum remarcă M. Blaug,¹ prima ediție a Teoriei Generale” a fost epuizată înainte ca argumentele de detaliu ale mesajului lui Keynes să apară. Ceea ce i s-a întâmplat imediat după aceea lui Keynes, este cu siguranță ceea ce i s-a întâmplat lui Ricardo, Watras și Marshall: lucrările lor au fost disecate, reinterpretate, standardizate, simplificate, reduse la graficele și modelele matematice ale lui Keynes I și Keynes II, etc.”¹

O primă interpretare a fost formulată de J.R.Hicks în anul 1937.² A fost, de fapt, o încercare de a determina dacă pot exista punți de legătură între teoria expusă de Keynes și teoria clasică.³

În vederea realizării apropierei dintre cele două teorii se propun ecuații care se referă la:

- a. cererea de monedă (L) care este dependentă de venit (Y) și dobândă (r):
- b. investiții care depind de nivelul venitului (Y) și al dobânzii (r);

¹ Blaug M. – *Teoria economică în retrospectivă*, Editura Didactică și Pedagogică RA, București, 1992.

² Hicks R. – "Mr. Keynes and the classics. A suggested interpretation" în *Econometrica* vol. 5/1937.

³ Ni se pare interesant de semnalat faptul că J.R. Hicks a fost un bun cunoscător al operei capitale a lui Keynes J.M.. Astfel în 1936 el publică în *Economic Journal* articolul "Mr. Keynes theory of employment" în care arăta: "Din punct de vedere al teoriei pure, recursul la metoda anticipațiilor este poate lucrul cel mai revoluționar din această carte". Încercarea de prezentare a lui Keynes în termeni clasici (cf. A. Barrere, *Macroeconomie keynesienne. Le projet économique de J.M. Keynes*, Dunod, Paris, 1990) își poate găsi explicația în faptul că în a doua parte a anilor '30 Hicks J.R. își consacra eforturile în direcția aprofundării și dezvoltării economiei pure a lui Walras L.. Aceste preocupări științifice s-au concretizat în apariția în 1939 a cărții "Value and capital" una dintre cele mai reprezentative lucrări a lui Hicks J.R..

c) *egalitatea dintre investiții și economisiri*. În acest fel s-au pus bazele „teoriei generate generalizate”, care poate fi reprezentată grafic într-un plan unde pe abscisă se află venitul (V) iar pe ordonată rata dobânzii (r). Se obțin două curbe și anume.

1) *curba IS* – care reprezintă locul geometric unde se realizează egalitatea dintre investiții și economisiri prin intermediul „ratei dobânzii de investiții”, foarte apropiată de „rata naturală a dobânzii” propusă de K. Wicksell;

2) *curba LM* (inițial LL) – care reprezintă locul geometric unde există un echilibru între cererea și oferta de monedă realizat prin intermediul „ratei dobânzii monetare”.

Punctul unde cele două curbe se intersectează constituie punctul de echilibru al economiei, deoarece în acest fel se poate obține nivelul outputului (venitului) care asigură satisfacerea dublei condiții a echilibrului monetar respectiv, economisirile sunt egale cu investițiile, iar cererea de monedă egalează oferta Băncii Centrale.

Modelul a fost completat ulterior prin contribuția lui A. Hansen¹, care a adăugat o serie de aspecte legate de funcționarea pieței forței de muncă. Astfel, s-a pornit de la ipoteza existenței unei funcții de producție cu randamente descrescătoare care este dependentă de numărul de lucrători. Cererea de forță de muncă este dependentă de nivelul salariului real, în timp ce oferta de forță de muncă se formează în funcție de salariul real. Salariul nominal manifestă anumite rigidități în sensul că nu poate cobori sub un nivel minim.

La o primă vedere, modelul propus pare să respecte ideile formulate de Keynes. Beneficiind de o largă popularitate datorată. În special, eforturilor depuse de A. Hansen² construcția analitică menționată anterior a constituit pentru o bună parte a celei de-a doua jumătăți a secolului al XX-lea veritabila gândire economică dominantă. În acest sens, J. Denizet arată că: „Economics (lucrarea lui P. Samuelson n.n.) este bagajul intelectual comun al studentului din Tokyo, Caracas, Londra, Paris, Dakar sau Madrid”. Graficul de 45° al determinării venitului național și graficul IS-LM sunt indiscutabil, mai acceptate de cât a fost altă dată legea lui Say.³ În fapt, prin demersul început de J.R. Hicks⁴ s-au pus bazele „sintezei neoclasice”.

¹ Hansen A. – *Monefary Theory and Fiscal Policy*, Mc. Graw-Hill, New York, 1949.

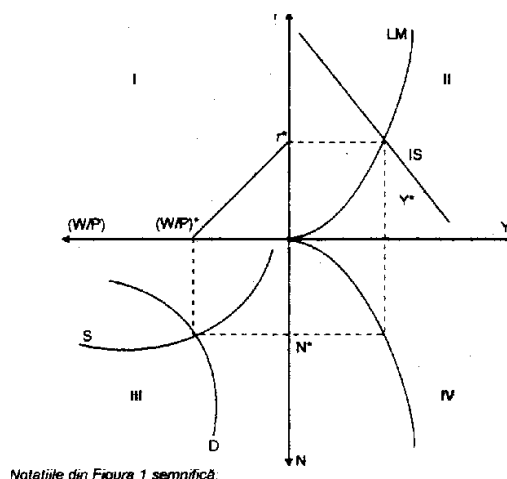
² Hansen A. – *A guide to Keynes*, Mc. Grow-Hill, New York, 1953.

³ Denizet J. – *Monnaie et Financement*, Dunod, Paris 1969.

⁴ Weintraub S. arată că interpretarea dată de Hicks "Teoriei Generale" poate fi catalogată drept "hicksianism" (S. Weintraub – *Capitalisms Inflation and Unemployment Crisis*, Addison-Wesley, 1978) citat după D. Dăianu – *Echilibrul economic și moneda*. Editura Humanitas, București, 1993.

Figura 1

Modelul complet IS-LM



Notățiile din Figura 1 semnifică:

r = rata dobânzii

Y = nivelul outputului

IS = curba IS

LM = curba LM

N = număr de lucrători

D = curba cererii de forță de muncă

S = curba ofertei de forță de muncă

W/P = salariul real

$*$ = valori de echilibru

Modelul IS-LM a fost îmbrățișat ulterior de un număr impresionant de reprezentanți de prestigiu ai științei economice standard. Chiar dacă s-a dorit o interpretare formalizată, cu deosebite accente pragmatice a doctrinei keynesiene, modelul IS-LM poate fi apreciat ca o punte de legătură între marea majoritate a curenților neo și post-keynesiene. El și-a dovedit eficiența în analizele circumscrise staticii comparative. De asemenea, acest model posedă, în mod indiscutabil, reale calități pedagogice, ceea ce explică prezența sa în manualele de teorie economică.

Modelul IS-LM a fost folosit pentru explicarea unor aspecte esențiale ale elaborării și implementării politicilor macroeconomice, fără a fi însă scutit de critici, uneori deosebit de virulente¹ Printre domeniile în care modelul IS-LM a

¹ Reacția negativă a unor keynesieni "fundamentațiști" față de modelul IS-LM a vizat mai cu seamă amalgamarea unor concepte din arsenalul economiei clasice și neoclasică cu cele

fost și este utilizat se numără: politica monetară, politica bugetară, politica de ocupare a forței de muncă.

De regulă, prin intermediul modelului sus-amintit, se simulează unor modificări ale unor variabile economice, precum cheltuieli guvernamentale, oferta de muncă, modificări ale nivelului salariilor în raport cu prețurile asupra valorilor de echilibru ale outputului sau a posibilităților de utilizare a forței de muncă. Este interesant de remarcat faptul că în model se adoptă ipoteza că piața monetară și piața bunurilor și serviciilor se află în echilibru, în timp ce pe piața forței de muncă cererea nu coincide în mod automat cu oferta. Din acest motiv unul dintre principalele obiective ale politicii economice este tocmai căutarea echilibrului pe piața forței de muncă.¹

2. Unele proprietăți ale modelului IS-LM

Pentru a putea pune în evidență unele proprietăți ale modelului IS-LM vom folosi în continuare funcții liniare pentru exprimarea dependenței dintre nivelul venitului (Y) și rata dobânzii (r) în sectorul real (IS) și respectiv monetar (LM).

În aceste condiții, rezultă că:

$$\begin{array}{ll} \text{IS} & Y = C + I_0 - dr \\ \text{LM} & M = eY + S_0 - fr \end{array}$$

echivalent cu:

$$r = (eY + S_0 - M) / f$$

aparținând doctrinei keynesiene. În model se pleacă de la ipoteza că toate produsele oferite se vând în cursul perioadei analizate. Deci se presupune că economia își găsește automat echilibrul pe piața bunurilor și serviciilor, implicând în mod indirect valabilitatea legii lui Say, respinsă de Keynes. Totodată există diferențe între viziunea lui Keynes și cea a lui Hicks referitoare la funcționarea pieței monetare. Astfel, la Keynes, caracterul ofertei de monedă nu este dar definit, în timp ce la Hicks oferta de monedă este prin excelență exogenă. Pentru Hicks, adept al teoriei cantitative a banilor, există o puternică legătură între modificările ofertei monetare și nivelul veniturilor, al outputului și a ocupării forței de muncă. La Keynes oferta de monedă se corelează în principal cu nivelul dobânzii și doar în mod indirect cu nivelul outputului și al ocupării forței de muncă. O dată cu trecerea timpului, păreri pro și contra modelului IS-LM s-au multiplicat. În aceste condiții au fost încercate o serie de transformări menite să ducă la: diminuarea confuziei între piața monetară și piața activelor financiare; diminuarea echivocului dintre teoria cantitativă a banilor și cererea de monedă; reducerea opoziției între moneda – factor real și dobânda factor monetar, pe de o parte și între dobânda – factor real și moneda avere lichidă pe de altă parte. De asemenea, este de notat faptul că însăși J.R. Hicks arăta într-un articol ("IS-LM: An explanation" în *Journal of Post Keynesian Economics* 3, Winter 1980-"1981) că "modelul IS-LM nu mai poate oferi rezultate satisfăcătoare."

¹ Utilizarea în exces a modelului IS-LM pentru a depăși dezechilibrele din economie și, cu deosebire a celor de pe piața forței de muncă, a condus în anii '50 și '60 la apariția unui "keynesism hidraulic", foarte îndepărtat de concepția keynesiană inițială.

unde:

C = consumul în sens larg incluzând consumul privat și consumul guvernamental;

I_0 = nivelul maxim al capitalului disponibil pentru a fi investit;

d = parametru care măsoară sensibilitatea alocării investițiilor în raport cu rata dobânzii;

M = oferta de monedă;

e = gradul de monetizare al venitului (outputului);

S_0 = cantitatea maximă de bani alocată cererii speculative;

f = parametru care măsoară sensibilitatea cererii speculative de bani la modificarea ratei dobânzii.

Se observă că IS este o funcție descrescătoare în raport cu variația nivelului ratei dobânzii, în timp ce LM este o funcție crescătoare în raport cu variația ratei dobânzii.

Mărimea venitului (outputului) pentru care se obține echilibrul concomitent pe piața bunurilor și serviciilor și pe piața monetară este:

$$Y = (C + I_0 + gT) / (1 + ge)$$

unde:

$$g = d/f$$

$$T = M - S_0$$

În mod corespunzător valoarea de echilibru a ratei dobânzii este:

$$r = [e(C + I_0 - M)] / e(f + d)$$

Deoarece sensibilitatea investițiilor și a cererii speculative de monedă în raport cu rata dobânzii pe termen scurt poate fi considerată constantă, modificarea nivelului de echilibru al venitului (outputului) este dependentă de:

a) modificarea nivelului consumului privat și guvernamental (curba IS)¹;

b) modificarea nivelului ofertei de monedă (curba LM).

În general se caută să se estimeze efectele pe care le au diferitele măsuri de politică monetară și fiscală asupra unor variabile macroeconomice precum PIB-ul, populația ocupată, nivelul prețurilor, rata dobânzii.

Măsurile fiscale expansioniste (creșterea cheltuielilor guvernamentale, reducerea gradului de impozitare) au drept efect creșterea venitului (outputului) concomitent cu creșterea ratei dobânzii (Figura nr 2j). În timp ce măsurile monetare

¹ În fapt, curba IS poate fi tratată și ca o expresie a cererii agregate (cf. N.G. Mankiw-Macroeconomics, Worth Publishers, 1994). Față de modelul keynesian standard, curba IS prezintă în plus o explicație a comportamentului investițional în funcție de nivelul ratei dobânzii.

expansioniste (nașterea masei monetare) asigură condițiile pentru o creștere a venitului (outputului) pe fondul unei scăderi a ratei dobânzii (Figura nr. 3).

Dacă politica expansionistă cuprinde atât măsuri de natură fiscală cât și de natură monetară, noul nivel al ratei dobânzii ar trebui să reflecte predominanța diferitelor tipuri de măsuri. Astfel, o creștere a ratei dobânzii este un rezultat al predominării măsurilor expansioniste de natură fiscală, în timp ce o diminuare a ratei dobânzii indică o predominantă a măsurilor expansioniste de natură monetară.

Figura nr. 2

Efectul unei politici fiscale expansioniste asupra nivelului venitului outputului și ratei dobânzii

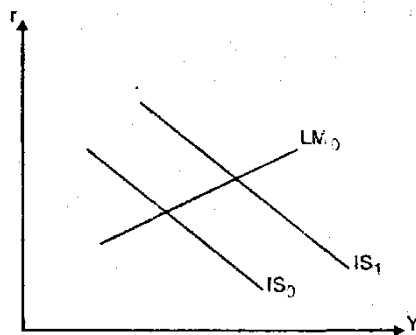
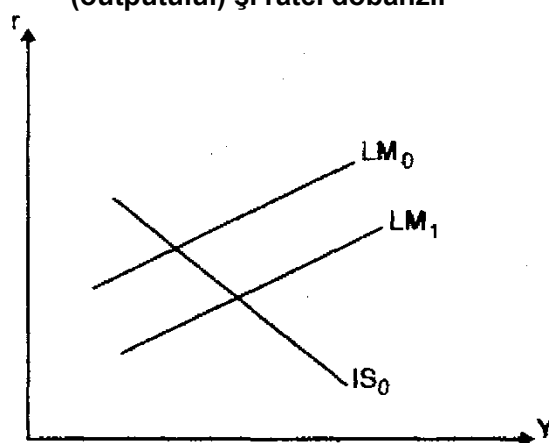


Figura nr 3

Efectul unei politici monetare expansioniste asupra nivelului venitului (outputului) și ratei dobânzii



3. Cazuri speciale ale modelului IS-LM

În funcție de sensibilitatea investițiilor și a cererii speculative de monedă, se pot deosebi în condițiile unei economii de piață consolidate două cazuri extreme ale modelului IS-LM și anume:

a) *cazul keynesian* în care există o sensibilitate redusă a investițiilor la modificarea ratei dobânzii, concomitent cu o sensibilitate foarte mare a cererii speculative în raport cu nivelul ratei dobânzii. La limită, se ajunge în situația denumită „capcana lichidității”. Aceasta înseamnă că mărimea coeficientului g tinde spre zero. Drept urmare, valoarea de echilibru a venitului (outputului) este:

$$Y = C + I_0$$

Având în vedere că, de regulă, reprezentarea grafică se face în conformitate cu tradiția inaugurată de A. Marshall, respectiv cu venitul (outputului) pe abscisă, iar rata dobânzii pe ordonată, curba IS are o pantă abruptă, iar curba LM este o linie orizontală. În acest caz politica bugetară are o mare eficacitate (se mută curba IS spre dreapta, în condițiile menținerii ratei dobânzii la cote foarte scăzute). Ca atare, multiplicatorul investițional funcționează din plin.

Situația descrisă anterior este mai mult ipotetică, deoarece, chiar și în condițiile unei profunde recesiuni, existența „capcanei lichidității” nu a putut fi dovedită în mod practic sau prin intermediul unor metode econometrice.

b) *cazul clasic* în care există o cerere de monedă, precum și o sensibilitate crescândă a investițiilor față de rata dobânzii, face ca valoarea parametrului g să tindă spre infinit. În consecință, nivelul de echilibru al venitului (outputului) este:

$$Y = M/e$$

Curba IS are o pantă domoală iar curba LM este o verticală. Cu alte cuvinte, se manifestă o stabilitate a nivelului venitului (outputului) deoarece există ocupare deplină a forței de muncă. În acest caz, măsurile de politică monetară sunt deosebit de eficace. În schimb, măsurile de politică fiscală apar ca fiind total ineficace, faptul că nivelul activității nu mai poate fi modificat, face ca intervenția guvernului în economie să creeze efectul de evicțiune, ceea ce acționează ca un factor de blocaj al spiritului anteprenorial.

În realitate, valorile estimate ale pantelor celor două curbe sunt semnificativ diferite de valorile extreme (zero sau infinit). În această situație, politica economică este necesar să cuprindă atât măsuri de natură fiscală, cât și măsuri de natură monetară.

4. Particularități ale modelului IS-LM în cazul României

Estimarea parametrilor modelului IS-LM efectuată în cadrul macromodelului Dobrescu pentru economia României a relevat o serie de particularități strâns legate de caracterul de sistem slab structurat, specific unei țări aflate în plin proces de transformare¹.

Atât curba IS cât și curba LM se încadrează în caracteristicile normale pentru o economie de piață (curba IS este descrescătoare, iar curba LM este crescătoare). Deosebirile apar în legătură cu mărimea pantelor celor două curbe, precum și al punctul de intersecție.

Curba IS relevă o elasticitate scăzută a PIB-ului în raport cu rata dobânzii. Se reflectă în mod indirect o rigiditate ridicată a sectorului real al economiei față de semnalele emise de piața financiar-monetară. O alură aparent „keynesiană” a curbei IS poate fi considerată normală pentru o economie slab structurată, în care nu există clar conturat un comportament de maximizare a profitului de către agenții economici.

Și în cazul curbei LM se observă o elasticitate redusă a PIB-ului față de rata dobânzii. Dar această situație nu semnifică o apropiere a funcționării pieței monetare de cazul clasic. Este, în fapt, un rezultat al multiplelor distorsiuni care s-au manifestat și se manifestă încă pe piața monetară (dolarizare, arierate, economie subterană) pe fondul unor eforturi susținute ale Băncii Naționale de a ține circulația monetară sub control. Toți factorii menționați anterior conduc la creștere și la scăderea aparentă a cererii speculative de monedă.

Intersecția curbei IS cu curba LM a avut loc în condițiile unei rate negative a dobânzii. Este o consecință a ratelor ridicate ale inflației și a amânării proceselor de restructurare a aparatului productiv.

Bibliografie

- Barrere A. – Macroeconomie keynesienne. Le projet économique de Keynes J.M., Dunod, Paris, 1990.
- Blaug M. – Teoria economică în retrospectivă. Editura Didactică și Pedagogică RA, București, 1992.
- Dăianu D. – Echilibrul economic și moneda, Editura Humanitas, București, 1993.
- Denizet J. – Monnaie et financement. Dunod, Paris, 1969.
- Dobrescu E. – Macromodels of the Romanian Transition Economy, Expert Publishing House, Bucharest. 2000.
- Hansen A. – Monetary theory and fiscal policy, Mc. Graw-Hill, New York, 1949.
- Hansen A. – A guide to Keynes, Mc. Grow-Hill, New York, 1953.

¹ Dobrescu E. – Macromodels of the Romanian Transition Economy. Expert Publishing House, 2000.

- Hicks. J.R. – „Mr. Keynes and the classics. A suggested interpretation”, în *Econometrica* vol. 5/1937.
- Hicks J.R. – „IS-LM: an explanation in Journal of Post-keynesian”, *Economics* 3, Winter 1980-1981.
- Mankiw N.G. – *Macroeconomics*, Worth Publishers, 1994.

MONETARISMUL – ABORDARE TEORETICĂ ȘI APLICAȚII

dr. Elena Pelinescu

Institutul de Prognoză Economică

1. Monetarismul. Definiții și principii

Aflat la baza unor programe guvernamentale din anii 1980, monetarismul este dificil de definit ca o școală cu o doctrină fixă deoarece continuă să se dezvolte și în zilele noastre. Cea mai îngustă definiție a monetarismului, dar cu utilizarea cea mai largă, o reprezintă, în fapt, o reformulare a teoriei cantitative a banilor prin care se admite că evoluția în termeni nominali a venitului național depinde de modificările în oferta de bani (Bernhard Felder și Ștefan Homburg, 1999, p. 171).

Interpretat deseori ca o „contrarevoluție” la adresa keynesismului, monetarismul este legat de numele lui Milton Friedman care, în lucrarea „The Quantity Theory of Money. A Restatement” apărută în 1956, combină elementele clasice și keynesiene într-o consistentă teorie a cererii de monedă. Paterinitatea termenului de „monetarism” este atribuită lui Karl Brunner. Larga extindere a ideilor promovate de adepții monetarismului a fost legată de apariția la sfârșitul anilor '60 a fenomenului de simultaneitate a inflației și șomajului (așa numita „stagflație”) ce nu și-a găsit explicația în teoriile keynesiene (Alexandru Tașnadi și Claudiu Doltu, 1996, p. 46). Monetarismul apare astfel ca o abordare pragmatică a politicilor economice ce preferă politica monetară celei bugetare.

Dezvoltarea teoriilor monetare, pătrunderea lor în mediile politice și concretizarea lor în câteva programe de guvernare din anii '80 au marcat pași noi ce au condus la conectarea teoriei monetare cu politica monetară și modificarea raportului acesteia din urmă față de politica fiscală. În acest context, monetarismul a fost uneori perceput ca un curent „antiactivism” conform căruia politica monetară este preferată celei fiscale. Monetariștii se îndoiesc de capacitatea decidenților de a prognoza modificările viitoare ale variabilelor macroeconomice și efectul viitor al schimbărilor intervenite în instrumentele de politică economică și, de aceea, sunt partizanii unei politici economice bazate pe reguli dare, fixe cum ar fi: regula ratei constante de creștere pentru oferta de bani, „regula de aur” sau reguli de constanță pentru politica fiscală.

O altă clasificare a monetarismului întâlnim la Helmut Frisch care, citându-i pe J. Tobin (1980) și F. H. Hahn (1980) distinge două școli monetariste:

Monetarismul I reprezentat de teoria lui Milton Friedman, K. Brunner, A. H. Metzger, H. G. Johnson, D. E. W. Laidler și M. J. Parkin. Reprezentanții acestui tip de monetarism se disting prin faptul că acceptă: i) distincția între curbele lui Phillips pe termen lung, respectiv, scurt; ii) existența proceselor de ajustare pe termen scurt, în care piețele bunurilor și muncii pot să nu fie în echilibru; iii) ideea că modificările ratei de creștere a banilor, deși anticipate pe deplin, nu sunt neutre pe termen scurt și că, atâta timp cât procesul de ajustare a așteptărilor nu s-a încheiat, șomajul și producția deviază de la nivelele lor „naturale”.

Monetarismul II, este o altă denumire pentru școala așteptărilor raționate și are la bază lucrările lui R. Lucas, T. J. Sargent, N. Wallras. Monetariștii II se disting prin faptul că: i) presupun existența unor serii continue de echilibre ce se alătură tendinței de echilibru pe termen lung; ii) consideră că nu există o curbă a lui Phillips; iii) acceptă divizarea modificării ratei de creștere a ofertei de bani într-o parte sistematică, anticipată corect de agenții economici, și o parte imprevizibilă, neanticipată.

Potrivit opiniei lui H. Frisch, monetariștii, indiferent dacă aparțin unei școli sau alteia, acceptă unanim:

Postulatul stabilității conform căruia sectorul privat al economiei este inherent stabil, sistemul economic revine în mod automat la un echilibru de ocupare deplină în urma unei tulburări iar rata șomajului revine la valoarea ei naturală. Prin acest postulat se exclude ideea unui echilibru keynesian de subocupare, caracterizat printr-un exces de ofertă de muncă.

Compatibilitatea oricărei rate de creștere a ofertei de bani cu o ocupare deplină, prețul acestei compatibilități fiind evidențiat de rate diferite ale inflației.

“Reguli” pentru politica monetară și dezaprobă politicile activiste de gestionare a cererii.

Principiul neutralității pe termen lung a ofertei de bani asupra sectorului real. Deși acceptă că prezența unui efect pe termen scurt al modificării ratei de creștere a ofertei de bani afectează rata creșterii economice reale și, de aici, rata șomajului, monetariștii consideră că, pe termen lung acest efect real dispare și se menține numai o creștere a inflației (conform teoremei accelerației). Această idee, considerată ca o teorie a cantității de bani pe termen scurt, a fost accentuată de Laidler care susținea că accelerarea creșterii reale obținută printr-o sporire mai rapidă a cantității de bani este doar temporară. Brunner a fost însă cel care a etichetat acest principiu ca „*teorema accelerației*”. Teorema accelerației este însă respinsă de adepții monetarismului II care susțin că există nu numai o tendință de echilibru pe termen lung, ci și o serie continuă de echilibre pe termen scurt. Altfel spus, politica monetară are efecte reale, dar acestea sunt cauzate de componenta imprevizibilă a ofertei de monedă și, prin urmare, nu pot fi valorificate de o politică economică sistematică. Alexandru

Taşnadi şi Claudiu Doltu, (1996, p.47) ne oferă o imagine globală asupra gândirii monetariste, sintetizată astfel:

- Cererea de monedă este o funcţie stabilă în raport cu un număr limitat de variabile;
 - Cantitatea nominală de monedă ce există la un moment dat, într-o economie este determinată, cu precădere, de comportamentul autorităţilor monetare;
 - Agenţii economici corectează toate disparităţile dintre cererea şi oferta de bani prin realocarea portofoliilor de active financiare şi nefinanciare;
 - Inflaţia este esenţială pentru a genera o rată de expansiune monetară mai ridicată în raport cu rata reală de creştere a economiei (“inflaţie în prosperitate”);
 - La o expansiune monetară bruscă, rata dobânzii va începe să crească. Ea va depăşi nivelul anterior pentru că va încorpora anticipaţiile de creştere a preţurilor declanşate prin această politică monetară. Propoziţia reciprocă este adevărată în cazul unei atenuări a creşterii masei monetare;
 - Există o „rată naturală a şomajului” care nu depinde de condiţiile structurate ale economiei. Este deci, imposibil ca ea să fie corectată pe termen lung prin politici anticiclice;
 - Cheltuielile guvernamentale suplimentare finanţate prin împrumuturi şi sau impozite afectează eu o mărime identice, cheltuielile private;
 - Pentru un guvern, o politică economică consistentă constă în a menţine o rată de expansiune monetară compatibilă cu o creştere ne-inflaţionistă”
- Trecerea de la monetarismul I la monetarismul II se face potrivit opiniei lui Helmut Frisch (1997) prin schimbarea modelului monetarist standard în două privinţe;
- introducerea aşteptărilor raţionale în locul celor adaptive şi;
 - modificarea curbei lui Okun care stabileşte empiric o corelaţie negativă între rata şomajului, excesul de cerere pe piaţă reală şi excesul de cerere de pe piaţa forţei de muncă.

2. Modelul monetar. De la teoria cantitativă la teoria venitului nominal

Punctul de pornire pentru dezvoltarea monetarismului este constituie publicarea în anul 1956 a lucrării lui Milton Friedman „ The Quantity Theory of Money: A Restatement”. Lucrarea combină elemente ale teoriei clasice şi ale gândirii lui Keynes într-o „teorie a cererii de bani” ce are ca punct central venitul permanent. Pentru a pune în evidenţă deosebirile între teoria „clasică” cantitativă a banilor, modelul Keynesian şi această nouă abordare macroeconomică, cunoscută sub denumirea de „a treia cale”, Friedman a folosit un model simplu alcătuit din două sectoare: real şi monetar. Ecuaţiile, sub formă liniară, ale modelului pentru două sectoare (real şi monetar) sunt redată în continuare.

Sectorul real

$$\frac{C}{P} = c \frac{Y}{P} \quad (1)$$

(funcția simplificată a consumului)

unde:

Y = venitul nominal permanent;

C = consumul nominal;

P = prețul

$$\frac{I}{P} = A + ai \quad (2)$$

(funcția investițiilor)

unde:

A = partea autonomă a investițiilor;

I = investițiile;

i = rata dobânzii

$$\frac{Y}{P} = \frac{C}{P} + \frac{I}{P} \quad (3)$$

(condiția de echilibru pe piața bunurilor)

sau

$$\frac{S}{P} = \frac{I}{P}$$

Potrivit acestor relații consumul depinde direct de venitul permanent, iar investițiile sunt invers proporționale cu rata dobânzii. Potrivit condiției de echilibru pe piața bunurilor, cheltuielile „reale” planificate pentru bunuri de consum și investiții sunt egale cu venitul național real (ecuația 3).

$$M^D = P \left[K \frac{Y}{P} - li \right] \quad (4)$$

$$\begin{array}{l} \text{(cererea de bani)} \rightarrow \text{tranzacționare} = K(Y/P) \\ \quad \quad \quad \quad \quad \rightarrow \text{speculativă} = li \\ M^S = \bar{M} \end{array} \quad (5)$$

(oferta de bani)

$$M^D = M^S \quad (6)$$

(condiția de echilibru pe piața monetară)

unde: M = cantitatea de bani;

$K > 0$ și $I < 0$ sunt coeficienți. Reamintim că variabilele sunt mărimi nominale care deflate prin nivelul prețurilor exprimă mărimi reale, iar partea autonomă a investițiilor este dată de investițiile private și de stat ce se realizează independent de rata dobânzii.

Sectorul monetar cuprinde oferta de bani (M) care este exogenă, nivelul acesteia fiind dat de politica băncii centrale. În timp ce componenta cererii de bani necesară pentru tranzacții este proporțională cu venitul național real, iar componenta speculativă este negativ determinată de nivelul ratei dobânzii; când aceasta crește, costul de oportunitate al deținerii banilor se majorează și cererea reală scade.

Prin combinarea ecuațiilor (1), (2) și (3) ale sectorului real se ajunge la binecunoscuta curbă IS. Prin combinarea ecuațiilor (4), (5) și (6) se obține curbă LM

Deci:

$$IS \rightarrow \frac{Y}{P} = A + c \cdot \frac{Y}{P} - ai \Rightarrow i = \frac{A}{a} - \frac{1-c}{a} \times \frac{Y}{P} \quad (7)$$

ce reprezintă un plan al acelor combinații ale ratei dobânzii i și a venitului permanent real Y astfel încât piața bunurilor să se găsească în echilibru, iar

$$LM \rightarrow \frac{\bar{M}}{P} = K \frac{Y}{P} - li \Rightarrow i = \frac{K}{l} \times \frac{Y}{P} - \frac{1}{l} \times \frac{\bar{M}}{P} \quad (8)$$

Sistemul conține deci 6 ecuații și 7 necunoscute (C, I, Y, P, M^D, M^S, i) deci, este un sistem nedeterminat. Pentru a rezolva această situație era necesară construirea unei ecuații suplimentare prin care una din variabilele modelului să fie determinată în afara acestuia. În opinia lui Friedman, soluțiile pentru acest sistem nedeterminat diferă în funcție de racordul la o teorie sau alta.

- i. În **cazul modelului clasic**, acceptarea ipotezei determinării venitului real în afara sistemului. Notând $Y/P = X_0$ unde X_0 este venitul real determinat exogen, se poate rezolva în mod recursiv sistemul nedeterminat; prin derivarea ratei de echilibru a dobânzii i_0 din curbă IS și utilizarea definitei vitezei de rotație a banilor (*viteză considerată constantă în cazul teoriei clasice*), se determină cantitatea de bani în func-

ție de nivelul prețurilor; se ajunge dea la ecuația $M = P \times X_0$ ce exprimă, așadar, dihotomia clasică specifică teoriei cantitative;

- ii. **În cazul abordării keynesiene, ipoteza determinării prețurilor în afara sistemului, fie ca variabilă istoric determinată,** Se ca variabilă generată de structura instituțională ($P = P_0$), asigură rezolvarea sistemului; dihotomia dintre real și nominal dispăre, variabilele fiind determinate simultan în cadrul sistemului; venitul real și rata dobânzii sunt afectate de variațiile ofertei de bani și /sau ale cheltuielilor autonome;

Friedman¹ în teoria venitului nominal oferă ca soluție, pentru variabila a șaptea, *introducerea unei rate a dobânzii prestabilite*, în care rata dobânzii depinde de ρ^* – rata reală așteptată a dobânzii și de rata anticipată a inflației π^* , conform ecuației:

$$i = \rho^* + \pi^*, \quad (9)$$

Friedman a presupus că diferența dintre rata așteptată a dobânzii și rata așteptată a inflației este constantă: $\rho^* - \pi^* = k_0$. În termenii unei ecuații liniarizate în care y^* este venitul anticipat, din identitatea: $y = \pi + y^*$, se poate scrie ecuația ratei dobânzii astfel:

$$i = k_0 + y^* \quad (10)$$

ce reprezintă ecuația a 7-a a dobânzii.

Teoria monetară a lui Friedman privind venitul nominal ia în considerare numai sectorul monetar.

$$M^d = YI(i) \quad I(i) < 0 \quad (11) \text{ (cererea de bani)}$$

$$M^s = M(t) \quad (12) \text{ (oferta de bani)}$$

$$M^d = M^s \quad (13) \text{ (condiția de echilibru)}$$

$$i = k_0 + y^* \quad (14) \text{ (ecuația ratei dobânzii)}$$

$$y^* = \left(\frac{dY}{dt} \times \frac{1}{Y} \right)^* \quad (15) \text{ rata de creștere așteptată a venitului nominal}$$

$$y^* = \frac{dY}{dt} \times \frac{1}{Y} \quad (16)$$

¹ M. Friedman, "A Monetary Theory of Nominal Income", JPE (martie/aprilie) 79, p. 323-327, în Helmut Frisch, *Teorii ale inflației*. Literatură Economică, Sedona, Timișoara, 1997, p. 91-97.

rata de creștere a venitului nominal

$$m = \frac{dM}{dt} \times \frac{1}{M} \quad (17)$$

rata de creștere a masei bănești

$$Y(t) = \frac{M(t)}{I(i)} \quad (18)$$

ecuația venitului nominal obținută din ecuațiile 11-13.
sau

$$Z(t) = M(t) \times V(i) \quad (19)$$

unde

$$V(i) = \frac{1}{I(i)} \quad (20)$$

Cererea de bani presupune o elasticitate în funcție de venit, iar coeficientul cererii de bani față de venitul nominal din ecuația (11) variază invers proporțional cu rata dobânzii. Oferta de bani din ecuația (12) este exogenă, iar variabilele endogene sunt scrise ca funcții de timp. Din ecuația (20) rezultă că viteza banilor este egală cu inversul coeficientului cererii de bani.

3. Teoria venitului permanent

Înțelegerea contribuției lui Friedman la teoria cantitativă a banilor implică explicarea conceptului de avere și a celui de venit permanent, diferit de cel de venit utilizat în teoria clasică. O prezentare de ansamblu a acestei teorii se regăsește în lucrarea lui Bernhard Felderer și Ștefan Homburg¹ și este redată în continuare. Dacă notăm cu Y^n - venitul nominal într-o anumită perioadă, W^n - averea nominală și i - rata dobânzii, atunci:

$$Y^n = W^n \times i \quad (21)$$

Plecând de la această relație se poate exprima averea ca:

$$W^n = \frac{Y^n}{i} \quad (22)$$

¹ Bernhard Felderer și Ștefan Homburg *Macroeconomics and New Macroeconomics*, Second edition, Springer-Verlag, 1999.

Deci averea este dată de valoarea venitului viitor actualizată la momentul prezent.

Friedman distinge în cadrul averii cinci forme: banii, obligațiunile, acțiunile, bunurile fizice și capitalul uman (capacitatea de muncă a omului). El adaugă deci, ca *elemente noi* față de teoria lui Keynes asupra averii, *bunurile fizice și capitalul uman*. Pornind de la acest concept de avere, Friedman definește venitul permanent ca fiind nivelul maxim ce poate fi consumat fără a afecta dimensiunea averii. El și-a axat, de altfel, analiza cererii de bani pe dimensiunea venitului permanent ca rezultat al averii. În concepția lui Friedman, venitul permanent corespunde tendinței pe termen lung a venitului, deci, este un venit așteptat a cărei dimensiune poate fi estimată de individ sau firme pe baza experienței trecute și nu a averii curente.

Friedman consideră suficientă construirea unei singure funcții a cererii de bani (pentru agenți economici și populație) deoarece formele specifice de avere relevă particularitățile comportamentului diferit al entităților luate în considerare. Astfel, în ecuația cererii de bani el include: venitul adus de diferite forme de avere, prețurile și o variabilă independentă ce exprimă preferințele agenților și a populației. Funcția cererii de bani este:

$$L^n = f\left(P, r_n, r_E, \frac{\dot{P}}{P}, \frac{Y^*}{i}\right),$$

(+) (-) (-) (-) (+)

relațiile de dependență ale cererii de monedă cu variabilele Cererea nominală de bani depinde de:

- **Prețurile curente (P)** Această dependență rezultă din dorința indivizilor de a-și menține nivelul sumelor deținute în termeni reali (efectul încasărilor reale – „efectul Pigou”). Scăderea nivelului general al prețurilor face să crească valoarea sumelor reale deținute de consumatori, deci bogăția lor și atunci consumul crește iar cererea de monedă scade.

Rata dobânzii: (i_B și i_E), influențează cererea de bani întrucât acțiunile și obligațiunile sunt substituenți pentru cash. Orice creștere a dobânzii determină o creștere a costurilor de oportunitate de a ține bani și, deci, cererea reală scade.

Rata inflației P/P prin creștere reduce volumul real și crește costul de oportunitate de a menține bani.

Friedman presupune că indivizii nu au iluzia banilor și deci urmăresc să-și conserve în termeni reali deținerile de monedă. În aceste condiții.

dacă de exemplu, prețurile și veniturile permanente se majorează cu un factor $\bar{E}$ atunci se poate rescrie funcția cererii de bani astfel:

$$\bar{E}L_n = f(\bar{E} \times P, i_E, P-P, \bar{E} \times Y_n) \quad (23)$$

Dacă $\Lambda = 1 - Y^n$ înlocuind în ecuația (23) se va obține:

$$\frac{1}{Y^n} \times L^n = f\left(\frac{P}{Y^n}, i_B, i_E, \frac{P^0}{P}, 1\right) \quad (24)$$

sau:

$$L^n = f\left(\frac{P}{Y^n}, i_B, i_E, \frac{P^0}{P}, 1\right) \times Y^n \quad (25)$$

Această formă a ecuației cererii de bani este comparabilă cu teoria cantitativă a banilor cu deosebirea că în teoria cantitativă: $v = \text{constant}$, pe când în teoria lui Friedman ea apare ca o funcție, conform formulei:

$$v = f\left(\frac{P}{Y^n}, i_B, i_E, \frac{P^0}{P}, 1\right) \times Y^n \quad (26)$$

Dacă ținem cont de forma de exprimare a vitezei în ecuația Cambridge:

$$\frac{1}{K} = v \quad (27)$$

se poate rescrie cererea nominală de monedă astfel:

$$M = KPY_n \quad (28)$$

Principala diferență a teoriei lui Friedman față de teoria cantitativă derivă din exprimarea sub formă de funcție a *coeficientului K (al deținerii de numerar) și nu ca un număr*. La nivel teoretic, monetariștii argumentează că viteza de circulație are o magnitudine invariabilă, dar este o funcție stabilă (în sens statistic) de patru variabile.

Deoarece v este $1/K$, putem defini:

$$v\left(\frac{Y^n}{P}, i_B, i_E, \frac{P^0}{P}\right) = 1/f\left(\frac{P}{Y^n}, i_B, i_E, \frac{P^0}{P}, 1\right) \quad (29)$$

unde:

$$K = f\left(\frac{P}{Y^n}, i_B, i_E, \frac{P^0}{P}, 1\right) \quad (30)$$

Dacă nu ținem cont de constanta 1 și înlocuim – prin reciproca acesteia, se poate concluziona că viteza de circulație a banilor este mai degrabă o funcție de venitul permanent, decât de dobândă. Pe baza condiției de echilibru $L = M$, se poate rescrie ecuația cantitativă în viziunea lui Friedman astfel:

$$Mv\left(\frac{Y^n}{P}, i_B, i_E, \frac{P^1}{P}\right) = Y^n \quad (31)$$

În concluzie, sunt redate elementele de noutate aduse de Friedman prin noua sa teorie cantitativă.

- i. *Introducerea conceptului de venit permanent* și respingerea teoriei venitului absolut, ce apare în gândirea lui Keynes. Friedman consideră că, dacă venitul curent descrește, indivizii își pot reduce puțin sau deloc planurile de consum. Dacă această ipoteză este adevărată, atunci multiplicatorul keynesian este nesemnificativ întrucât, o reducere a veniturilor reale nu va diminua prea mult consumul. Privit prin prisma venitului permanent, sectorul privat pare așadar a fi mult mai stabil comparativ cu abordarea keynesiană iar perturbațiile exogene nu afectează semnificativ procesul de multiplicare dar, antrenează ajustări.
- ii. *Abordarea vitezei de circulație ca o funcție de patru variabile*, așa cum rezultă și din ecuația (31), a cărei dimensiune este determinată de modificarea uneia sau alteia din cele patru variabile.
- iii. Considerarea inflației ca fenomen exclusiv monetar, *rata inflației* ce apare în ecuația (31) fiind un *determinant decisiv și dinamic*.
- iv. *Demonstrarea stabilității funcției de consum pe termen lung în raport de venitul permanent*, realizată de Friedman prin analiza microeconomică a consumatorului într-un cadru multitemporal. Insistând asupra faptului că între venitul observat și consumul observat nu poate exista nici o stabilitate, Friedman atacă în esență ipoteza emisă de Keynes privind stabilitatea comportamentului de consum pe termen scurt invocând „legea psihologică fundamentală”. Conform acestei legi: „în medie și în cea mai mare parte a timpului, oamenii tind să-și mărească nivelul de consum pe măsură ce venitul lor crește, dar nu cu o cantitate egală cu creșterea venitului”. Consumul permanent crește doar atunci când bogăția crește. Deci bogăția și nu venitul agentului determină consumul.
- v. Sistematizarea *ideii unei inerții a consumului în raport cu venitul curent*. În lucrarea „A Theory of The Consumption Function (1957)”, Friedman arătând că, dacă venitul unui agent evoluează imprevizibil, nu există

nici un motiv pentru o evoluție instantanee și proporțională a consumului. Pentru argumentare se pornește de la cele două componente ale venitului, un venit tranzitoriu (Y_t) și un venit permanent (Y_p), cărora li se asociază două componente de consum și anume, consum permanent (C_p) și consum tranzitoriu (C_t). El consideră că dacă există o relație de proporționalitate între Y_p și C_p , deci $Y_p = k \times C_p$, atunci valorile observate ale consumului vor fi ajustate prin ecuația unei drepte de forma: $C = a + bY$ astfel încât $b < k$ și $a > 0$.

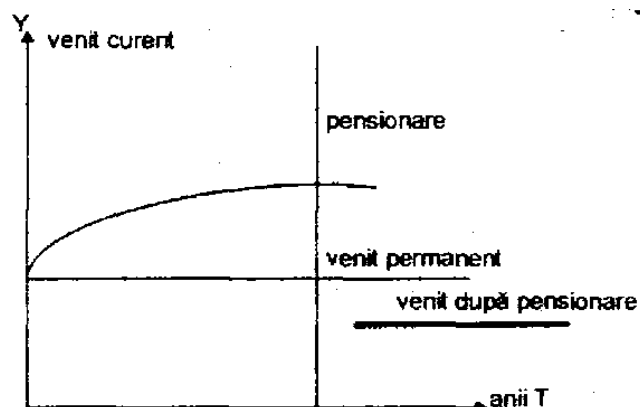
- vi. *Explică fluxurile reale de servicii de consum asigurate de bunurile cumpărate de către consumatori.* Astfel, Friedman face distincție între: bunuri și servicii consumate în momentul achiziționării și bunuri și servicii durabile ce se consumă într-o perioadă de timp.
- vii. Analiza lui Friedman diferă de teoria preferinței pentru lichiditate a lui Keynes ce poate fi reprezentată de ecuația: $M = L(Y, i)P$ deoarece: a) *rata dobânzii* este la Friedman o medie a 5 rate de dobândă diferite (randamente) din care numai două sunt măsurabile i_g, i_b ; b) *venitul permanent* este diferit de venitul curent și tinde să fie constant pe termen lung, iar ecuația lui Friedman fiind mult mai stabilă; c) *rata inflației* apare ca element dinamic, determinat; d) *oferta nominală de bani* M este presupusă de Friedman ca exogenă; e) *cererea reală de bani* este determinată de indivizi, în timp ce prețul banilor este *determinat de prețul lor*.

4. Teoria ciclului de viață

Teoria venitului permanent se diferențiază de teoria ciclurilor de viață formulată de Harrod și dezvoltată de Modigliani. Deși pleacă tot de la conceptul de venit pe termen lung, Modigliani consideră că fiecare persoană are un punct de vedere asupra venitului său pe viață și că acest venit, ce diferă de-a lungul vieții, impune un comportament specific fiecărei etape. Astfel, așa cum rezulta din figura 1, în perioada activă venitul curent îl depășește pe cel permanent pentru ca, după pensionare, acest venit să scadă sub cel permanent. Astfel, în teoria ciclului de viață, venitul permanent este suma maximă pe care o persoană ar putea-o cheltui în fiecare an, pe un viitor nedefinit, fără a acumula datorii care să fie trecute generațiilor viitoare.

În cursul vieții, între venitul permanent și rata dobânzii există o legătură ce poate fi pusă în evidență astfel: dacă $i = 0$, atunci, venitul permanent este egal cu suma venitului așteptat împărțit la numărul de ani de viață estimați: Dacă $i > 0$, atunci V_p crește datorită costurilor suplimentare ale împrumuturilor și veniturilor suplimentare ce pot fi câștigate prin investirea economiilor.

Figura nr. 1



Teoria ciclului de viață formulată de Harrod și dezvoltată de Modigliani permite așadar, diferit de teoria lui Friedman, luarea în calcul a importanței variației dobânzii o dată cu vârsta. Individul trebuie să-și asigure traiul la bătrânețe, deci, să-și restrângă cheltuielile când este tânăr. Consumul apare în acest caz, ca o combinație liniară a venitului curent și a bogăției reale acumulate.

În *concluzie*, conform teoriei venitului permanent și a ciclurilor de viață consumul actual nu este influențat în mare măsură de modificările temporare ale venitului, ceea ce înseamnă că influența acestei creșteri temporare se va reflecta asupra economiilor. Deoarece, conform teoriei venitului permanent, agenții ca și persoanele fizice au mai multe opțiuni: fie să economisească, fie să achiziționeze un bun de folosință îndelungată, fie active financiare alegerea făcută de aceștia este foarte importantă pentru comportamentul economiei pe termen scurt. Dacă oamenii își sporesc economiile, cheltuielile agregate pentru bunurile finale produse curent nu cresc atunci când veniturile se majorează temporar; dacă însă preferința se îndreaptă către bunuri durabile, cheltuielile agregate pentru bunurile finale produse curent vor spori când veniturile cresc temporar. Criticele aduse de economiști teoriilor venitului permanent și a ciclului de viață pornesc de la faptul că ambele teorii nu oferă un răspuns întrebării privind reacția cheltuielilor individuale pentru bunuri durabile la modificarea temporară a veniturilor curente, deci, în fapt, nu oferă indicații privind determinarea dimensiunii multiplicatorului. Mai mult, *criticile aduse teoriei lui Friedman* se referă și la faptul că acesta nu a demonstrat că viteza de circulație este de amplitudine invariantă și este o funcție stabilă de 4 variabile iar venitul permanent și rata medie a dobânzii (i) nu sunt măsurabile.

5. Problema diviziunii impulsului monetar între sectorul real și prețuri

În teoria monetară un spațiu aparte revine diviziunii impulsului monetar între sectorul real și prețuri. Este știut faptul că, dacă oferta de bani crește (efectul de helicopter), cererea reală nu se va schimba în primul moment deoarece agenții vor încerca să-și diminueze deținerile de monedă prin cumpărarea de bunuri de consum, acțiuni, obligațiuni. Dar venitul nominal va crește: $Y^n = YxP$ deoarece, macroeconomic vorbind, cheltuielile unora se transformă în venituri pentru alții. Problema care se pune este dacă această creștere de monedă conduce la majorarea prețurilor sau a veniturilor reale. Acest aspect poate fi rezolvat asumând că venitul real este determinat într-un echilibru de tip Walrasian. Ca regulă generală, expansiunea monetară va conduce la majorarea prețurilor. Ca urmare, cererea de bani se va reduce deoarece costul de oportunitate al deținerii de monedă va crește în concluzie, durata medie de deținere de monedă (k) va scăde iar viteza de circulație (v) se va majora. Dacă avem în vedere forma transformată a lui Friedman ce formalizează teoria cantitativă (ecuația (31)), atunci putem spune că, majorarea vitezei de circulație va conduce la creșterea venitului nominal într-o proporție mai mare decât cantitatea de monedă. De exemplu, dacă cantitatea de monedă va spori cu 5%, și viteza (v) va spori pe termen scurt cu 2%, atunci veniturile nominale vor crește, temporar, cu 7%. Când prețurile vor atinge un nivel cu 7% peste perioada precedentă, se vor afla într-un nou punct de echilibru și se vor opri, iar viteza (v) va scăde la valoarea sa inițială. Valoarea de echilibru a veniturilor nominale va fi atinsă după o serie de abateri de la acest nivel și se va situa la 5% față de punctul inițial. Se poate spune că nu toate modificările în cantitatea de monedă vor determina efectele menționate mai sus dar, se vor înregistra cu siguranță abateri de la punctul de echilibru. În acest context, se poate afirma că, *politicile discreționare sunt cele ce vor determina cele mai puternice dezechilibre*. Acest exemplu relevă clar că inflația este, în viziunea monetariștilor, un fenomen monetar.

În unele cazuri, Friedman admite și un efect real al politicii monetare ce poate fi explicat prin apelarea la teoria așteptărilor. Dacă se consideră o economie care are o rată medie anuală de creștere de 3%, iar banca centrală decide o majorare a cantității de monedă cu 5%, și dacă viteza de circulație a banilor se presupune constantă, atunci se poate remarca pe termen lung, în conformitate cu teoria monetară, o inflație de 2% pe an. Bazându-se pe aceste date macroeconomice, agenții economici vor negocia contracte (de muncă, de credite, etc) luând în calcul o rată a inflației de 2%. Să presupunem acum că va avea loc o majorare neașteptată a cantității de monedă. Efectul imediat al acesteia va fi creșterea inflației ce va lua prin surprindere agenții economici și populația, iar pe termen scurt veniturile salariale și rata dobânzii reale se vor diminua. Dacă resursele nu sunt utilizate complet, atunci se va produce o ma-

jorare a ocupării și a producției, deci un impact asupra sectorului real. În conformitate cu punctul de vedere al monetariștilor, producția și ocuparea vor reveni la punctul de echilibru „natural” după ce așteptările privind inflația au fost complet acomodate. Se ajunge prin această abordare la conceptul de rată „naturală” a șomajului, definită de monetariști ca fiind acel nivel determinat de forțele pieței ce nu este influențat permanent de măsurile monetare și fiscale. Deci, în viziunea monetară, rata naturală a șomajului este generată de probleme de ajustare (șomaj fricțional), de venitul mediu real sau de ritmul de creștere al venitului real. Existența șomajului fricțional este punctul de controversă dintre monetariști și keyrtesiști. Devine clar că *un efect asupra sectorului real se produce numai atunci când are loc o creștere neașteptată a masei monetare*.

În ceea ce privește impactul fiscal, Friedman nu a avut instrumentele pentru analiza acestuia, menționând doar că un impact „pur fiscal” se traduce în fapt într-un „efect de evicțiune”. El menționa¹ „Ar părea absurd să se spună că dacă guvernul crește cheltuielile fără a majora taxele, aceasta nu va fi prin ea însăși inflaționară. O asemenea politică va pune la dispoziția populației venituri pentru care guvernul efectuează cheltuieli suplimentare fără să obțină fonduri suplimentare de la plătitorii de impozite. Este aceasta expansionară sau inflaționară? Până la acest punct răspunsul este da.” Soluția aleasă de Friedman și agreată de monetariști constă, într-un ansamblu de reguli de politică, bine definite, cea mai cunoscută fiind regula celor „K” procente – regula de aur a lui Friedman – constă într-o creștere constantă a cantității de monedă (teza controlului cererii agregate).

6. Modelul IS-LM în gândirea lui Friedman

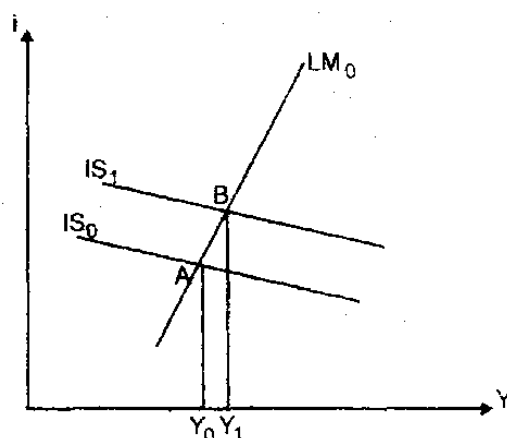
Cele două ecuații ale curbelor *IS* și *LM* sunt bine cunoscute în explicarea politicilor economice. Ceea ce reține atenția este panta curbelor ce are importanță pentru analiza macroeconomică a fenomenelor prin prisma diferitelor școli ale gândirii economice.

Figura nr. 2 oferă o reprezentare a celor două curbe *IS* și *LM* în conformitate cu teoria lui Friedman.

Se remarcă panta extrem de abruptă a curbei *LM* (aproape verticală) determinată, în viziunea lui Friedman, de multitudinea plasamentelor posibile (obligațiuni, depozite, acțiuni), ce conduc la o valoare a coeficientului atașat ratei dobânzii apropiată de zero.

¹ M. Friedman, "The Counterrevolution in Monetary Theory", London, Institute Affairs for the Wincott Foundation, *Occasional Paper* 33, 1970, p. 19.

Figura nr. 2



În schimb, panta curbei IS este aproape plată deoarece, în viziunea lui Friedman, funcția consumului depinde de venitul permanent și, prin urmare, are o stabilitate mai mare. Dacă cererea se majorează, curba IS_0 se deplasează la poziția IS_1 , iar punctul de echilibru al celor două piețe se mută de la A la B. Datorită pantei abrupte a curbei LM, în viziunea monetaristă, veniturile reale cresc ușor, de la Y_0 la Y_1 , fapt ce pune în evidență sensibilitatea redusă a outputului real la variațiile ratei dobânzii. Această inelasticitate a outputului în funcție de rata dobânzii se regăsește, așa cum menționează academicianul Emilian Dobrescu¹, și în economia românească, fiind rezultatul slabei structurări a activității economice.

În concluzie, se poate arăta că manipularea cererii nu determină, în viziunea monetariștilor, decât o creștere nesemnificativă și pe termen scurt a producției reale. Dacă acest proces continuă pe fondul majorării salariilor, agenții economici se vor aștepta la o sporire a prețurilor și se va intra în spirala salarii-prețuri. Ca soluție monetariștii propun reguli stricte în politicile economice.

7. Friedman și curba lui Phillips

Existența șomajului natural se află la baza controversei dintre monetariști și keynesiști. În concordanță cu teoria manetrsisiă, rata naturală a șomajului este acea rată stabilită de forțele pieței, care nu poate fi influențată prin politici monetare sau fiscale, ci este determinată de probleme de ajustare fricțională, de rata medie a salariului real și de modelul salariului real.

¹ Emilian Dobrescu, *Macromodels of the Romanian Transition Economy*. Expert Publishing House, 2000, p. 45.

Pe baza unor dovezi empirice, A. W. Phillips a pus în 1958 în evidență o relație non-liniară negativă semnificativă între rata de creștere a salariilor nominale și rata șomajului (figura nr. 3). Conform graficului, rata de creștere a salariilor scade pe măsură ce crește rata șomajului. Mai mult, s-a demonstrat că rata de creștere a salariilor depinde nu numai de excesul de cerere pe piața forței de muncă (u), ci și de variația acesteia. Pe baza relației pozitive dintre salarii și inflație, a fost posibilă evidențierea relației între rata șomajului (u) și rata inflației (σ), conform curbei Philips $\sigma = f(u)$. Originalitatea cercetărilor lui Phillips a constatat în teza *stabilității pe termen scurt a relației dintre rata de creștere a salariilor și rata șomajului*.

Diferit de Phillips, Upsey a obținut curba lui Phillips pornind de la sistemul cererii și ofertei unei piețe unice a forței de muncă, utilizând, diferit de teoria clasică, o funcție a salariului nominal și nu real (figura nr. 4).

Curba Phillips – 1958 relație negativă între rata de creștere a salariului nominal și rata șomajului

Lipsey a stabilit aprioric o relație negativă între excesul de cerere de forță de muncă $x = -N^D - N^S$ și rata șomajului u

Figura nr. 3

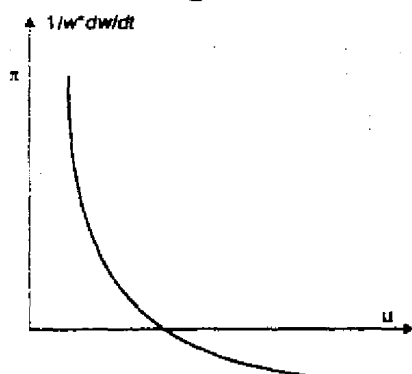
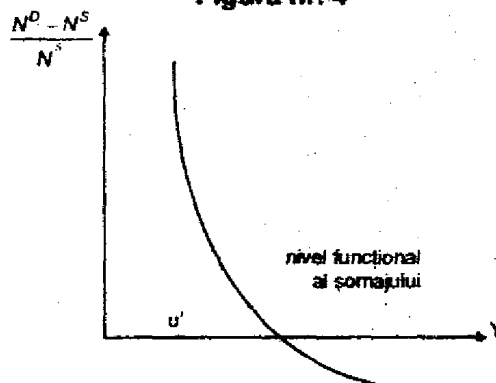


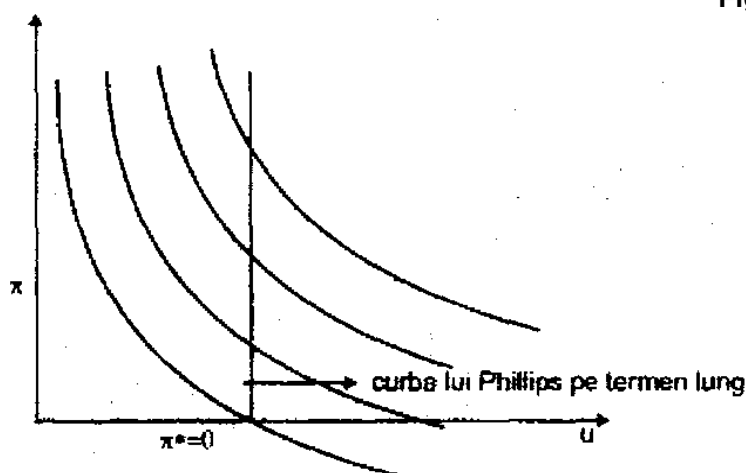
Figura nr. 4



Lucrările ulterioare de econometrie au dovedit că această relație este extrem de instabilă pe termen lung și, în unele cazuri, nu există deloc. Astfel, Friedman (1968, 1972) și Phelps (1967, 1972) au pus sub semnul întrebării stabilitatea curbei lui Phillips în condițiile unor așteptări inflaționiste variabile. Alegerea unui anumit punct de pe curba lui Phillips determină o anumită rată a inflației. După o perioadă de acomodare, rezultă un nou nivel al ratei anticipate a inflației, ceea ce provoacă o deplasare a curbei lui Philips. Friedman și Phelps acceptă stabilitatea pe termen scurt, dar neaga prezența acesteia pe termen lung, considerând că rate mai ridicate ale inflației determină pe termen lung anticipări inflaționiste mai ridicate, astfel încât curba lui Phillips are o ten-

dință continuă de deplasare ascendentă (figura nr. 5). Fiecare curbă corespunde unei rate anticipate diferite a inflației.

Figura nr. 5



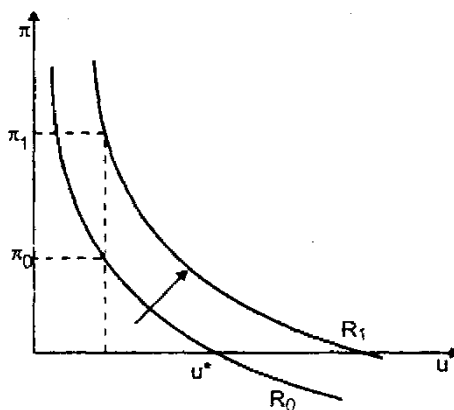
Așa cum rezultă din figura nr. 5 orice modificare a ratei anticipate a inflației duce la o deplasare a curbei Phillips: o creștere o deplasează în sus, iar o scădere în direcția originii, iar ratele alternative ale inflației corespund unor curbe alternative. După Friedman și Phelps nu există o relație de compensare între inflație și șomaj pe termen lung.

Potrivit cercetărilor ulterioare, ecuația curbei lui Phillips trebuie extinsă astfel încât să cuprindă un parametru al inflației anticipate: $\pi = f(u) + \pi^*$

În figura 6 se presupune o sporire a cererii nominale globale (deficit bugetar finanțat prin emisiune) ce duce la o diminuare a șomajului sub rata sa naturală și o creștere a inflației. În termeni de microeconomie, această sporire a cererii globale înseamnă că pe piața forței de muncă salariile nominale au crescut, iar prețurile pe piața bunurilor au crescut și ele. Într-o astfel de fază, atât patronatul cât și muncitorii se confruntă cu o „iluzie monetară”. Friedman a explicat acest lucru prin aceea că agenții economici individuali, în general, nu pot să facă deosebirea între creșterile de prețuri determinate de factori monetari (sporirea ofertei de bani) și acele majorări de prețuri ce țin de factori reali (creșterea cererii reale).

Atât muncitorii cât și patronatul vor interpreta deci creșterea prețurilor ca fiind una relativă, și ca o diminuare a salariilor reale pe care trebuie să le primească/plătească.

Figura nr. 6



Pe piața muncii o astfel de creștere va reduce șomajul de fricțiune, sau mai exact, șomajul de „căutare” datorită: reducerii demisiilor la locul de muncă pe fondul creșterii salariului nominal și a șanselor sporite de a găsi un loc de muncă. Este vorba în acest caz de o situație de dezechilibru; ratele observate ale variației prețurilor și salariilor nu coincid cu cele așteptate și se inițiază, astfel, un proces de învățare ce conduce la conștientizarea faptului că prețurile au crescut simultan cu salariile. Agenții economici își măresc așteptările inflaționiste astfel încât, pentru o anumită rată de creștere a salariilor nominale, rata de creștere așteptată a salariilor reale (prețul relativ al produselor) se diminuează. Rezultă o majorare a șomajului de „căutare” deoarece salariații proaspăt angajați sunt dezamăgiți și se întorc în rândul șomerilor, iar cei aflați în șomaj își vor prelungi perioada de căutare a unor salarii al căror nivel să se situeze peste nivelul mediu. În mod similar, pe piața bunurilor, firmele își vor da seama că prețul nu a crescut atât cât se așteptau și vor reduce oferta. Deci, efectul inițial al creșterii cererii globale asupra producției și ocupării tinde să dispară. Prin urmare, rata inflației poate fi descompusă într-o componentă așteptată și una neașteptată, efect benefic asupra gradului de ocupare în sensul curbei lui Phillips având doar componenta neașteptată.

În sensul curbei lui Phillips, rata inflației trebuie să crească pentru obținerea efectelor de stimulare a producției și ocupării. În viziunea lui Friedman și Phelps, o reducere permanentă a ratei șomajului implică o accelerare a ratei inflației. Situațiile în care rata inflației este anticipată total, iar componenta neașteptată este egală cu zero reprezintă stări stabile ale economiei. Rata perfect anticipată a inflației nu modifică prețurile relative, și deci, nu influențează variabilele reale ale sistemului economic. Rata șomajului care corespunde acestei situații este denumită de Friedman și Phelps „rata naturală” a șomajului.

O prezentare globală a celor 3 faze ale curbei lui Phillips în viziunea lui Friedman regăsim în lucrarea lui Helmut Frisch¹. Caracteristicile fiecărei faze sunt prezentate așa cum se regăsesc în discursul ținut de Friedman cu ocazia decernării premiului Nobel.

Prima fază constă în acceptarea unei relații stabile de compensare dintre inflație și șomaj sau curba „stabilă” a lui Phillips.

A doua fază (unanim acceptată): derivă din ipoteza ratei naturale a șomajului și departajarea dintre curba lui Phillips pe termen scurt, în condițiile unor anumite așteptări inflaționiste date și, curba lui Phillips pe termen lung.

A treia fază (intuită de Friedman): constă în existența unei curbe a lui Phillips cu pantă pozitivă, deci nu verticală, ce reprezintă o „perioadă de tranziție” în care sistemul monetar este incompatibil cu evoluțiile economice de sporire a inflației și șomajului. Explicația acestei faze rezidă în faptul că prin politica de stabilizare promovată de guverne în perioada de început a tranziției la economia de piață, politica de intervenții eşalonate produce mari variații ale ratelor reale și așteptate ale inflației.

De reținut sunt influențele modificării inflației asupra economiei.

Instabilitatea crescută a prețurilor are ca **prim efect diminuarea perioadelor optime ale contractelor**, deoarece timpul necesar ajustării creează rigidități care limitează eficiența mecanismului pieței. Efectul acestor rigidități asupra ratei reale a șomajului apare însă mai puțin clar în opera lui Friedman. Pe piața muncii se regăsesc două efecte contradictorii: i) angajări masive ce au ca rezultat o reducere a șomajului; ii) un număr mare de muncitori ce se găsesc între slujbe și un șomaj ridicat.

Volatilitatea inflației are ca **al doilea efect**, limitarea capacității prețurilor de a coordona activitățile economice, fapt ce creează dificultăți în identificarea semnalelor pieței. Referindu-se la acest aspect Friedman menționa că „devine plauzibilă posibilitatea ca nivelul mediu al șomajului să fie sporit de cantitatea crescândă de bruiaje din semnalele pieței”²

În concluzie, se poate arăta că în perioadele de intervenționism ale guvernelor și volatilitate ridicată a ratei inflației, eficiența sistemului de prețuri scade. Dacă rata inflației este anticipată total și componenta neașteptată este zero, atunci, economia este în stare stabilă deoarece, rata perfect așteptată a inflației are proprietatea că nu modifică prețurile relative și deci nu influențează variabilele reale ale sistemului economic. Rata „naturală” a șomajului are proprietatea de a rămâne constantă la orice nivel al inflației cu condiția ca ea să fie perfect anticipată sau, altfel spus, rata inflației perfect anticipate nu are efecte reale.

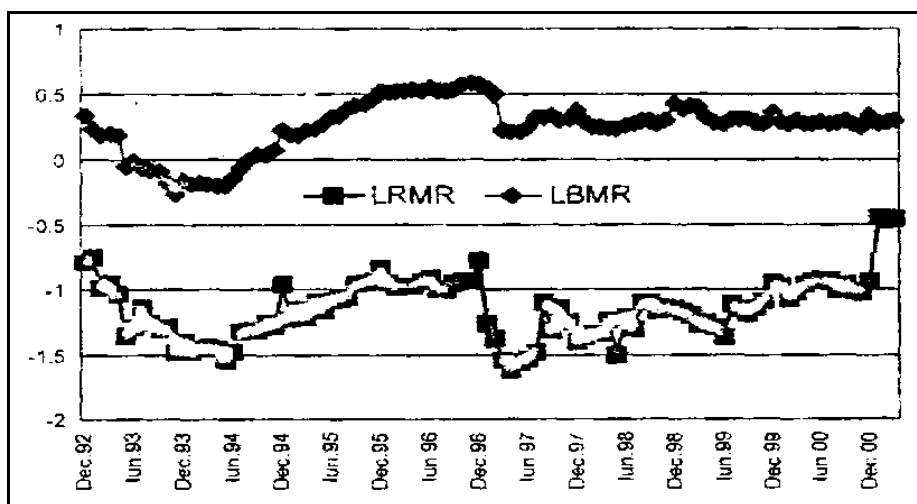
¹ Helmut Frisch – *Teorii ale inflației*, Literatura Economică, Editura Sedona, Timișoara, 1997, p. 51-53.

² Friedman, citat de Helmut Frisch în *Teorii ale inflației*. Literatura Economică. Sedona, Timișoara, 1997, p. 52.

8. Aspecte ale economiei românești

Evoluția cererii reale de bani din perioada decembrie 1992-mai 2001 abordată din perspectiva masei monetare M2 (notată BMR, deflatată cu indicele prețurilor de consum cu bază fixă octombrie 1990) relevă tendințe de scădere abruptă în perioadele de inflație ridicată (de ordinul a trei cifre în 1992, 1993 și 1997) ce au alternat cu traiectorii ascendente, de refacere a acesteia. Variațiile masei monetare în termeni reali precum și momentul producerii lor pot fi asociate direct cu modificările mediului economic și ale politicilor adoptate. Astfel, după nivelul minim atins în noiembrie 1993 (-44,9%), cererea reală de bani s-a înscris pe o traiectorie ascendentă până la atingerea unui vârf în noiembrie 1996 (+28,6%), fapt ce marchează existența a două regimuri diferite explicate de aplicarea programului de macrostabilizare din perioada 1993-1994 (Cristian Popa, 1997). Creșterea accelerată a cererii reale de bani din perioada iunie 1994-noiembrie 1996 a fost însoțită de un proces dezinflaționist (în 1995 și 1996 s-au consemnat cele mai reduse rate ale inflației) ceea ce ar sugera posibilitatea unei deplasări în sus a curbei cererii de bani. În figura nr. 7 s-a notat cu LRMR cererea reală de bani tari, exprimată în termeni logaritmici și cu LBMR cererea reală de monedă în sens larg, exprimată tot în termeni logaritmici.

Figura nr. 7

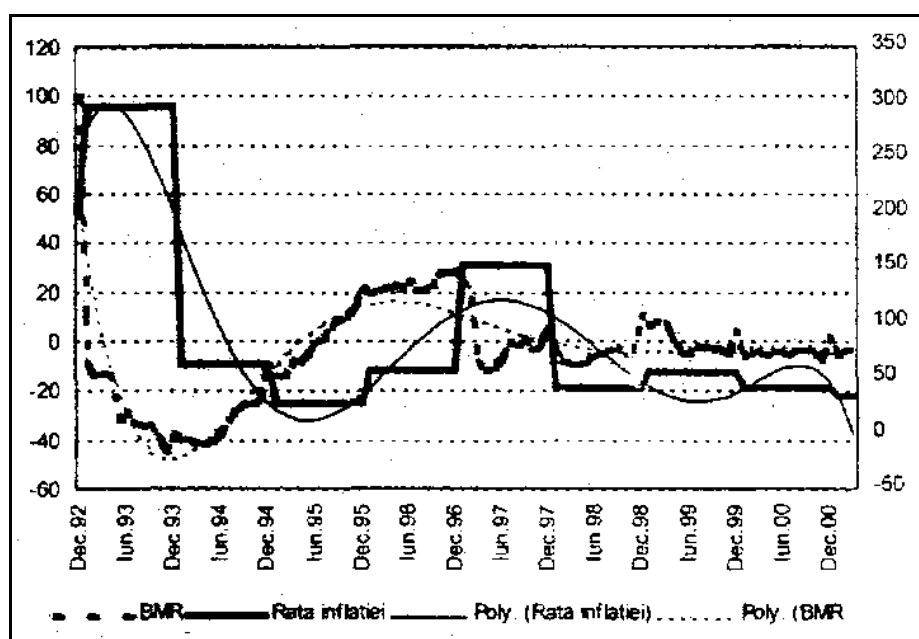


Procesul de remonetizare din anii 1994-1996 ce a însoțit reluarea creșterii economice s-a dovedit a fi fost prematur, deoarece, în absența unor restruc-turări majore ale sectorului real și pe fondul unor politici economice laxe, deze-

chilibrele s-au accentuat alimentând inflația. Totuși, se poate spune că variațiile cererii de monedă s-au dovedit a nu fi explozive (Cristian Popa, 1996). În ultimii ani ai deceniului 9 acestea au evoluat chiar într-o piață de valori semnificativ redusă, ca efect al unei consecvențe sporite în conducerea politicii monetare în concordanță cu obiectivele programelor de macrostabilizare din perioada 1997-2001.

Evoluția pe trenduri opuse a cererii reale de bani și a ratei inflației confirmă ideea unei dependențe negative între aceste variabile, însă creșterea cererii de bani în condițiile reducerii inflației nu a fost imediată, probabil datorită procesului gradual de ajustare a cererii de bani la costul deținerii de monedă. Se poate afirma că în perioadele de inflație ridicată, impactul acesteia asupra cererii nominale a fost puternic, explicând, în mare măsură, fluctuațiile lunare ale cererii reale de bani (figura nr. 8).

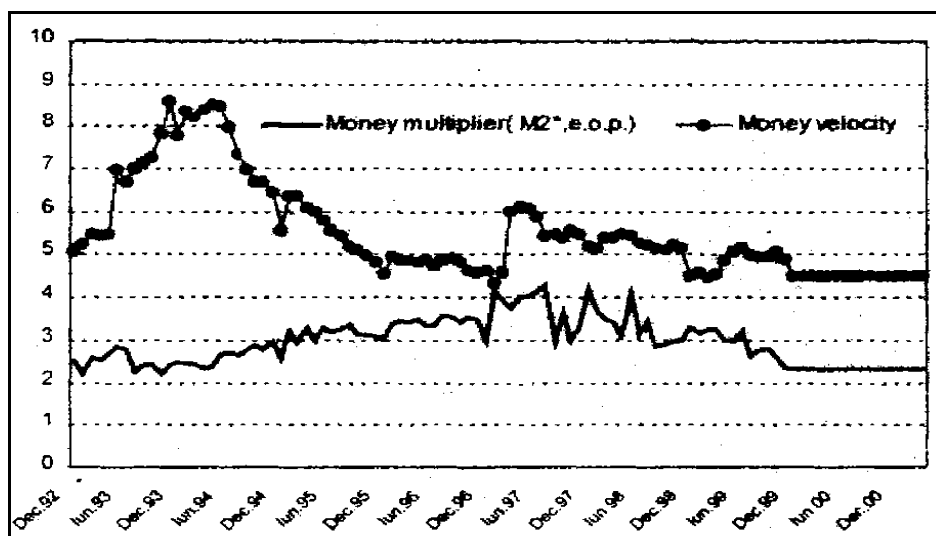
Figura nr. 8



Analiza cererii reale de bani prin intermediul evoluției vitezei de circulație a banilor relevă influența unor factori specifici atât asupra economiei românești, cât și altor economii în tranziție (figura 9). Creșterea puternică (de 1,6 ori) a vitezei de circulație din perioada decembrie 1992- aprilie 1994 (calculată prin anualizarea lunară a produsului intern brut pe baza indicelui prețurilor de consum) coincide cu o perioadă de inflamare a procesului inflaționist, acompaniată

de majorarea ratelor dobânzilor nominale pentru clienții nebankari până la un nivel maxim de 280 la sută la credite și de 175 la sută la depozite (efectul Fischer). Istoric, viteza de rotație a banilor a evoluat în România între 1,5-1,8 dar, fenomenul tranziției a condus la ridicarea pe un palier de 4,5.

Figura nr. 9



Reacția agenților economici nu a fost în concordanță cu comportamentul dintr-o economie de piață. Profitând de constrângerile bugetare slabe, aceștia au acumulat restanțe atât în plățile față de alți agenți cât și față de stat, ponderea plăților restante în produsul intern brut în anul 1994 fiind de circa 24%, iar în anul 1996 ajungând deja la circa 36,3 la sută¹, trendul continuând până la 41,5% în anul 1999². Acestea au funcționat ca substitut de monedă, ceea ce a indus o majorare artificială a vitezei de circulație a barelor, cu un vârf de 8,59

¹ Pentru a surprinde acest fenomen, în macromodelul economiei românești în tranziție a fost luat în considerare în dimensionarea distorsiunii monetare (p) atât echivalentul monetar mediu anual al formei disturbante a "dolarizării" (Z) cât și echivalentul monetar mediu anual al arieratelor inter-întreprinderi (N), conform formulei: $\beta = \frac{M2 + Z + N}{M2}$. De menționat este însă faptul că în coeficientul distorsiunii monetare noțiunea de "dolarizare" este înțeleasă ca utilizare explicită sau implicită a depozitelor în valută în tranzacții la un curs de schimb mult peste cel anunțat de banca centrală sau ca efectuare de tranzacții în valută în afara sistemului bancar (Emilian Dobrescu, 1997, 2000).

² Emilian Dobrescu, Cezar Mereuță, Journal of Economic Revue, 2001, Editura Expert (în pregătire).

în noiembrie 1993. Așadar, pe fondul unei economii slab structurate instituțional, creșterea vitezei de circulație din primii ani ai tranziției a fost alimentată, în mare măsură, de o distorsiune monetară în evoluția cererii de bani, un „mecanism funcțional” generat de tendința acumulării arieratelor (Emilian Dobrescu, 1994, 1996, 1997, 2000). Adoptarea programului de macrostabilizare din 1994 a înscris viteza de circulație a banilor pe un trend descendent, creșterea de la începutul anului 1997 fiind, mai degrabă, efectul contracției cererii reale ca urmare a puseului inflaționist, peste așteptări, generat de mișcările ample de liberalizare a prețurilor produselor alimentare de bază inițiate în cadrul unui nou program de macrostabilizare convenit cu FMI.

În ceea ce privește înscrierea pe un trend descrescător a vitezei de rotație a banilor, se poate afirma că aceasta reflectă nu numai evoluția cererii de bani, ci și creșterea, pe fondul unei fiscalități ridicate, a dimensiunii economiei necontabilizate în detrimentul celei contabilizate.

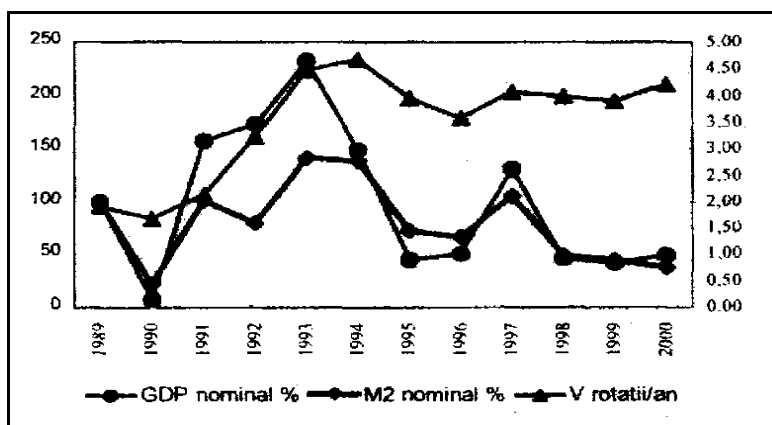
În ultimii ani, viteza de circulație a banilor a înregistrat o tendință de relativă stabilizare, amplitudinile variațiilor vitezei de rotație a banilor s-au redus la circa 0,5 puncte, ca urmare a eforturilor BNR de a controla lichiditatea pe baze medii, de a reface și consolida încrederea în moneda națională.

Multiplicatorul monetar al M2 (calculat la sfârșit de perioadă) și-a accentuat volatilitatea la finele anului 1996, sub influența deprecierii puternice a cursului de schimb. În anii 1998 și 1999, el a continuat să înregistreze fluctuații largi, provocate, în special, de modificările frecvente ale ratei rezervelor obligatorii (de câte 3 ori în fiecare an). Majorările nivelului rezervelor s-au reflectat de fiecare dată printr-o cădere bruscă a multiplicatorului, urmată de o tendință de revenire către palierul inițial. Similitudinea evidentă dintre evoluție multiplicatorilor monetari; $M2$ și $M2^*$ indică faptul că, deși deține o pondere foarte ridicată în $M2$, componenta valutară joacă un rol secundar în imprimarea traiectoriei multiplicatorului $M2$.

Instabilitatea cererii de bani nu este un fenomen specific numai perioadei de tranziție, deși aceasta îi imprimă caracterul determinant, diminuând impactul altor factori mult mai relevanți în economiile de piață aflate în plin proces de maturizare. Potrivit unor studii, instabilitatea cererii de bani (în special a celei în sens restrâns) poate fi explicată și prin: trecerea la mecanismul cursului de schimb flexibil; globalizarea piețelor de capital; permanenta liberalizare a piețelor de capital; inovațiile pieței financiare interne și specificitatea pieței în materie de cerere de bani¹ (figura nr. 10).

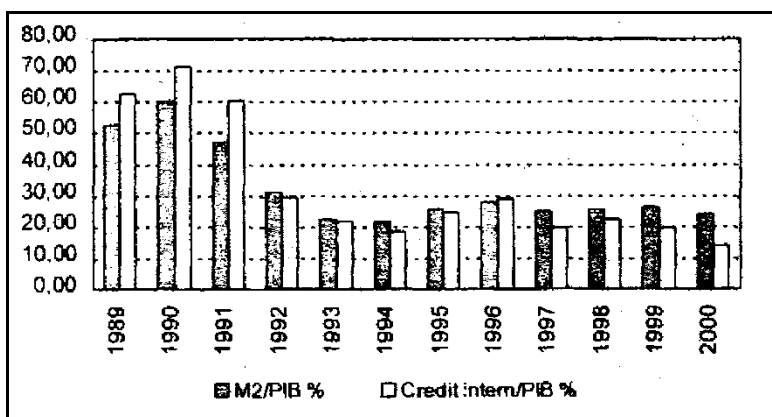
¹ Halt S. G., S. G. B. Henry, and J. B. Wicks, "The Long-Run Determination of the U.K. Monetary Aggregates", Bank of England Discussion Paper No. 41, 1987.

Figura nr. 10
Dinamica PIB, a M2 și evoluția vitezei de rotație a banilor
în perioada 1989-2000 (pentru dinamici 1989=100)



Pe fondul unor cereri reale în scădere, adâncimea financiară s-a situat în anul 1994 la 21,4 la sută și a ajuns în decembrie 2000 să reprezinte aproape o treime din nivelul atins în anul 1990 și cu 2,5 puncte procentuale mai puțin decât în anul 1999 (figura nr. 11).

Figura nr. 11



Comparând aceste cifre cu tendințele pe plan mondial putem menționa discrepanța majoră cu evoluțiile din țările industrializate unde nivelul adâncimii financiare este mult mai ridicat, raportul M2/FIB fiind, de regulă, mai mare decât 1, în timp ce în țările în tranziție și în cele în curs de dezvoltare acest raport

se situează frecvent sub 1. În economia românească nivelul adâncirii financiare a fost influențat de următorii factori: ciclurile de producție ce induc un necesar diferit de finanțare a economiei în ansamblu, dar și a fiecărui sector de activitate; nivelul de dezvoltare a instrumentelor de plăți din economie, știut fiind faptul că diversificarea instrumentelor de plată conduce la o reducere, uneori dramatică, a necesarului de monedă; factori comportamentali (teama de risc, utilizarea muncii la negru, indisciplina financiară ce permite apariția arieratelor și a barterului, nivelul concurenței etc.).

Ponderile masei monetare și a componentelor acesteia în produsul intern brut pun în evidență rolul lor în evoluția cererii de bani în perioada 1990-2000. Dublarea depozitelor în valută în produsul intern brut în perioada 1994-1999 (de la 4,7 % în 1994 la 9,4% în 2000, în descreștere cu 0,3 puncte procentuale față de 1999) arată dimensiunea procesului de dolarizare al economiei românești, reflectând fenomenul de substituție din perioadele în care încrederea în moneda națională scade¹. În România, ca și în Polonia de altfel, rata înaltă a substituției (37% în România în martie 2000, comparativ cu 30 % în Polonia în anii '90 – Erwin Nijse, Elmer Sterken, 1996) poate fi explicată nu numai prin teama de inflație, ci și prin incertitudinile asupra mediului economic și politic. Evoluția componentei valutare comparativ cu cea a depozitelor în lei pune în evidență rolul diferit al acestor componente în evoluția cererii reale de bani. Dezvoltarea unor instrumente alternative de plasament al activelor financiare (certIFICATELE de trezorerie emise de Ministerul de Finanțe, certificatele fondurilor mutuale de investiții) care, datorită randamentelor superioare au mobilizat în ultimii ani o parte însemnată a veniturilor populației și agenților economici, a influențat atât evoluția cât și structura pe componente a cererii de monedă. Astfel, datele disponibile relevă că volumul certificatelor de trezorerie reprezenta în decembrie 1998 circa 0,7 la sută din totalul masei monetare; prin intensificarea utilizării acestui instrument pe fondul crizei sistemului bancar, în decembrie 1999 se ajunsese deja la peste 3,7 la sută, și la 9,4 la sută la sfârșitul anului 2000. De menționat este faptul că certificatele de trezorerie deținute de populație reprezentau în decembrie 1999 circa 61 la sută din volumul total de certificate emise, cu o tendință ușoară de scădere la 65,4 la sută la sfârșitul anului 2000.

Căștigurile dezinflaționiste de pe parcursul întregii perioade analizate se datorează programelor de macrostabilizare din anii 1993-1994 și 1997- 2001. Totuși, persistența unei inflații cu două cifre evidențiază compromiterea unora dintre obiectivele stabilite în cadrul acestor programe datorită slăbiciunii guvernelor în aplicarea fermă a mix-ului de politici adoptate.

¹ Experiența României se apropie mult de aceea a Poloniei sau, mai recent, a unor țări din America Latină ca Argentina, Peru, Bolivia unde, chiar după reducerea semnificativă a inflației, rata de dolarizare a rămas înaltă, semn al procesului dificil de refacere a credibilității (Ericsson, 1993, Calvo și Vegh, 1992, Rodriguez, 1992).

Bibliografie

- Dobrescu Emilian – *Macromodels of the Romanian Transition Economy*, Expert Publishing House, Bucharest, Romania, 2000.
- Felderer Bernhard și Hornburg Ștefan – *Macroeconomics and New Macroeconomics*, Second edition, Springer- Verlag, 1999.
- Frisch Helmut – *Teorii ale inflației*, Literatura Economică, Sedona, Timișoara, 1997.
- Frois Gilbert Abraham – *Economie Politică*, Humanitas, București, 1994.
- Mankiw N. G. and Summers L. H., – „*Money Demand and the Effects of Fiscal Policies*”, *Journal of Money, Credit and Banking*, Voi. 18, No. 4, 1986.
- Mishkin Frederic S. – *The Economics of Money, Banking, and Financial Markets* Fifth Edition, Columbia University.
- Popa C., – *Constrângeri și efecte ale politicii monetare în România*, 1996.
- Tașnadi Alexandru și Doltu Claudiu – *Monetarismul. Teorie și politici economice*, Editura Economică, 1996.

MODELUL CAGAN AL HIPERINFLAȚIEI ÎN INTERPRETAREA EXPECTATIILOR RAȚIONALE^{1*}

prezentat și comentat de acad. Emilian Dobrescu

Institutul Național de Cercetări Economice

Principala ipoteză: variabilele nominale se schimbă relativ rapid în variabile reale, astfel ca acestea din urmă, convențional, pot fi considerate ca fixe.

Considerând constante capitalul și producția, cererea de monedă poate fi scrisă:

$$m = a + p - bp^* \quad (a, b > 0) \quad [1]$$

unde:

m – log stocul de capital M

p – log nivelul prețului P

p^* – rata de schimb ap

Normal, a este pozitiv, b este de asemenea pozitiv, dacă prețurile tind să crească, cererea de monedă descrește pentru a evita deprecierea monedei. Sub IER (ipoteza expectațiilor raționale), [1] devine:

$$m_t = a + p_t - b(p_t^e - p_t) + u_t \quad [2]$$

$$m_t - a + b_t p_{t+1} - u_t = p_t + bp_t \quad [2']$$

$$p_t = [1 - (1+b)] (m_t - a - u_t) + [b - (1+b)] (p_t^e) \quad [3]$$

Expresia [3] este scrisă pentru p_{t+1} , ca o expectație:

$$p_t^e = [1/(1+b)] \{ m_t^e - a - u_t^e \} + [b/(1+b)] \{ p_{t+1}^e \} \quad [4]$$

Presupuneri:

Agenții economici știu regula creșterii banilor; în cazul cel mai simplu, de exemplu, $m_t = m_{t+1}^e + c$, aceasta înseamnă că ea crește cu o rată constantă; prin urmare, m_{t+1} poate fi corect previzionată;

• $u_t^e \rightarrow \text{zero}$; sub IER previzionarea deviațiilor tinde către zero;

• $[p_{t+1}^e] \rightarrow p_{t+2}^e$, aceasta înseamnă expectația pentru $t+2$ în $t+1$

¹ Adaptare după Begg D.K.H., The Rational Expectations Revolution in Macroeconomics-Theories and Evidence, Phillip Allan, London, 1982.

care nu poate diferi relativ de aceeași expectație în t (din nou IER). Prin urmare:

$${}_t p^e_{t+1} = [1/(1+b)](m_t + c - a) + [b/(1+b)]({}_t p^e_{t+2}) \quad [5]$$

(din motive identice)

$${}_t p^e_{t+2} = [1/(1+b)](m_t + 2c - a) + [b/(1+b)]({}_t p^e_{t+3}) \quad [6]$$

(prin substituirea [6] în [5])

$$\begin{aligned} {}_t p^e_{t+1} &= [1/(1+b)](m_t - a) + [1/(1+b)]c + [b/(1+b)] \\ &\quad \{ [1/(1+b)](m_t - a) + [1/(1+b)]2c + [b/(1+b)]{}_t p^e_{t+3} \} \\ &= [1/(1+b)](m_t - a)[1 + b/(1+b)] + [c/(1+b)] \\ &\quad [1 + 2b/(1+b)] + [b/(1+b)]^2 {}_t p^e_{t+3} \end{aligned} \quad [7]$$

$${}_t p^e = [1 - (1+b)](m_t - a - u_t) + [b - (1+b)]({}_t p^e_{t+1}) \quad [8]$$

(prin substituirea [8] în [7])

$$\begin{aligned} {}_t p^e_{t+1} &= [1/(1+b)](m_t - a)[1 + b/(1+b)] + [c/(1+b)] \\ &\quad [1 + 2b/(1+b)] + [b/(1+b)]^2 \{ [1/(1+b)](m_t - a) + [1/(1+b)]3c = \\ &\quad + [b/(1+b)]{}_t p^e_{t+3} \} = [1/(1+b)](m_t - a)[1 + b/(1+b)] + [b/(1+b)]^2 \{ + \\ &\quad + [c/(1+b)] [1 + 2b/(1+b)] + 3[b/(1+b)]^2 \} + [b/(1+b)]^3 {}_t p^e_{t+4} \end{aligned} \quad [9]$$

(după $N-1$ substituții:)

$$\begin{aligned} {}_t p^e_{t+1} &= [1/(1+b)](m_t - a) \{ 1 + [b/(1+b)] + [b/(1+b)]^2 + \dots + [b/(1+b)]^{N-1} \} + \\ &\quad + [c/(1+b)] \{ 1 + 2[b/(1+b)] + 3[b/(1+b)]^2 + \dots + N[b/(1+b)]^{N-1} \} + \\ &\quad + [b/(1+b)]^N {}_t p^e_{t+N-1} \end{aligned} \quad [10]$$

Simplificări:

- $b/(1+b) = \alpha$, în care $0 < \alpha < 1$ datorită $b > 0$;
- $\alpha^N \rightarrow \text{zero}$ și termenul final poate fi ignorat

$${}_t p^e_{t+1} = [1/(1+b)](m_t - a) \sum \alpha^i + [c/(1+b)] \sum (i+1)\alpha^i \quad (i = 0 \dots N-1) \quad [11]$$

Transformări:

$$\sum \alpha^i = 1/(1-\alpha)$$

$$S = \sum (i+1)x^i$$

$$(1+\alpha)S = (1-\alpha)\sum (i+1)x^i = 1/(1-\alpha)$$

$$S = [1/(1-\alpha)]^2$$

$$\begin{aligned} p_{i+1}^* &= [1/(1+b)](m_i - a)[1/(1-\alpha)] + [c/(1+b)][1/(1-\alpha)]^2 = \\ &= [1/(1+b)](m_i - a)[1/(1-b/(1+b))] + [c/(1+b)][1/(1-b/(1+b))]^2 = \quad [11'] \\ &= m_i - a + c(1+b) \end{aligned}$$

Relația [3] poate fi scrisă:

$$\begin{aligned} p_i &= [1/(1+b)](m_i - a - u_i) + [b/(1+b)](m_i - a + c(1+b)) = \\ &= [1/(1+b)](m_i - a - u_i) + [1/(1+b)](bm_i - ba + bc(1+b)) = \quad [12] \\ &= m_i - a + bc - [1/(1+b)]u_i \end{aligned}$$

TEORIA ECHILIBRELOR NEWALRASIENE

Florin-Marius Pavelescu
Institutul de Economie Națională

1. O sinteză a teoriei echilibrelor newalrasiene

O altă interpretare a mesajului operei lui Keynes, după demersul lui Hicks și Hansen (modelul IS-LM), este cea care a fost inițiată de lucrările lui Clower¹ și Leijonhufvud². În acest cadru, se evidențiază că, în concepția lui Keynes, starea fundamentală a economiei este cea de dezechilibru. De asemenea, agenții economici dispun de informație incompletă, ceea ce face ca piețele să se ajusteze la șocuri mai întâi prin modificarea cantităților și abia după aceea prin modificarea prețurilor. Se presupune că nu neapărat salariile nominale sunt rigide, ci că, în general, prețurile au o mișcare lentă.

Respectiva încercare de reinterpretare a mesajului principalei lucrări a lui J.M. Keynes a avut urmări însemnate în gândirea economică. Ea a contribuit la apariția teoriei dezechilibrelor și, ulterior, la definirea echilibrelor newalrasiene.

În acest cadru conceptual, sunt respinse o serie de ipoteze pe care se sprijină teoria walrasiană³. Se consideră că prețurile nu sunt suficient de flexibi-

¹ Clower R., "The Keynesian Counter-revolution: A Theoretical Appraisal" în Hahn and Brechtling (editori), *The Theory of Interest Rates*, MacMillan, 1965.

² Leijonhufvud A., *On Keynesian Economics and the Economy of Keynes*, Oxford University Press, 1968.

³ În modelul walrasian, se pornește de la existența unei interdependențe între diferitele piețe care compun organismul economic. Prețurile și nivelul cererii și ofertei sunt determinate pomindu-se de la existența concurenței pure și perfecte. În condițiile în care fiecare piață are un rol egal în desfășurarea activității economice, iar sistemul economic cuprinde n piețe, realizarea egalității dintre cerere și ofertă pe $(n - 1)$ dintre acestea determină obținerea echilibrului și pe cea de-a n -a piață și, implicit, obținerea echilibrului general (identitatea lui Watras). Fără îndoială că opera fundamentală a lui Walras (*Éléments d'économie politique pure*, ediția întâi, în 1874) a constituit un moment de referință pentru dezvoltarea gândirii economice, fiind apreciată de către Schumpeter drept "Magna Charta a economiei moderne". Scopul principal al autorului a fost de a demonstra existența în cadrul unei economii abstracte a unui sistem de prețuri care asigură atingerea echilibrului static. Accentul pus pe formalizarea condițiilor de existență a echilibrului general a avut efecte benefice pentru dezvoltarea ulterioară a științei economice. Pe această cale s-a simulat aplicarea metodelor matematice și a altor metode abstracte în construcția și dezvoltarea teoriei referitoare la funcționarea mecanismului economico-social în acest context se pot aminti

le în raport cu dinamica vieții economice. Drept urmare, prețurile utilizate în tranzacții sunt „false”, în sensul că ele reflectă imaginea pe care și-o formează agenții economici despre raportul cerere-ofertă și nu situația reală de pe piață. Respectiva „falsitate” a prețurilor face ca acestea să nu mai aibă capacitatea de a echilibra nivelul cererii cu cel al ofertei, așa cum era cazul cu prețurile „reale” din modelul walrasian. Pe de altă parte, interdependența în cadrul sistemului economic are un grad mai înalt de complexitate, deoarece există o ierarhizare a piețelor. Locul principal îi revine pieței forței de muncă, deoarece aici se formează partea cea mai însemnată a veniturilor care ulterior determină fluxurile tranzacțiilor din economie. Dar, pe această piață, datorită puternicei influențe a factorilor sociali, salariul, care reprezintă prețul forței de muncă, prezintă în mod constant deviații de la nivelul care ar asigura echilibrul dintre cerere și ofertă.

În consecință, starea de dezechilibru a sistemului economic, văzută ca inegalitate între cererea și oferta de pe diferitele piețe, tinde să se permanentizeze.

În aceste condiții, apare fenomenul de raționare (restricționare) a activității agenților economici. Deoarece nu există o egalitate între cerere și ofertă, dorințele fie ale ofertanților, fie ale solicitanților nu pot fi satisfăcute în mod integral. Drept urmare, apare necesară operarea unei distincții între nivelul național și cel efectiv al cererii și ofertei. Prin cantități noționale se înțeleg cantitățile cerute sau oferite pe o piață în funcție de gradul de solvabilitate al operatorilor economici. Prin cantități efective se înțeleg cantitățile efectiv tranzacționale.

Astfel, se ajunge la ipoteza „deciziei duale” prin care se reliefează comportamentul agenților economici în două etape. În prima etapă se determină, sub restricțiile walrasiene ale valorii recurselor, nivelul ofertei și cererii „noționale”. În cea de-a doua etapă, după luarea în calcul a restricțiilor adiționale generate de tranzacțiile realizabile în condiții de dezechilibru, se cuantifică nivelul efectiv al cererii, și ofertei. Prima etapă permite identificarea cazului de raționare (constrângere) efectivă, iar cea de-a doua determină valorile luate de variabilele de decizie în condiții de dezechilibru¹.

Născut din negarea unei teorii (a echilibrului general walrasian), conceptul de dezechilibru are propriile sale lacune cea mai importantă dintre acestea fiind punerea în prim plan a ideii de permanentizare a dezechilibrului. Pe termen lung, această tendință ar conduce la însăși dezagregarea sistemelor economice. Or, realitatea a demonstrat că se pot obține performanțe economice chiar și în contextul unor constante inegalități între nivelul cererii și cel al ofertei.

dezvoltările ulterioare ale teoriei echilibrului general datorate lui Pareto V., Hicks J.R., K. Arrow sau G. Debreu.

¹ Dăianu D., *Funcționarea economiei și echilibrul extern*, Editura Academiei Române, București, 1992.

În acest context, ni se pare important de subliniat faptul că dezechilibrul care se manifestă în interiorul unui sistem economic nu poate fi redus doar la o simplă nepotrivire între cerere și ofertă la un moment dat. Important este să se evidențieze durata situației de dezechilibru, amploarea acesteia și efectele pe care le generează asupra evoluției sistemului economic pe termen mediu și lung. Prin similitudine cu comportamentul sistemelor termodinamice, și în studierea unui sistem economic este important să se facă diferența între situația de „aproape de echilibru” și cea de „departe de echilibru”¹.

În primul caz, deși nu există un echilibru general de celui descris de Walras, sistemul economic posedă încă o capacitate sporită de a-și păstra coeziunea și chiar de a genera creșterea eficienței utilizării factorilor de producție.

În cel de-al doilea caz, entropia indusă de amploarea dezechilibrelor este atât de mare încât are loc blocarea funcționării normale a sistemului economic și se pune în cale problema transformării acestuia.

Surmontarea acestor dificultăți de ordin teoretic s-a realizat prin elaborarea conceptului de „echilibru cu rationare” (restricționare)². Se pornește de la ideea că economia poate să funcționeze chiar dacă prețurile nu sunt perfect flexibile și nu se asigură o egalitate perfectă între cerere și ofertă pe toate piețele. Se presupune că prețurile sunt fixe pe termen scurt și flexibile pe termen lung. Ajustarea pe piață se face prin cantități.

În fapt, această premisă își are originea în accepțiunea dată de A. Marshall noțiunii de echilibru. Spre deosebire de concepția walrasiană în care echilibrul pe piață se suprapune cu egalitatea dintre cerere și ofertă, în demersul marshallian se utilizează conceptul de echilibru în sensul dat de științele fizice, respectiv de starea în care forțele ce acționează în sistem sunt în echilibru. În consecință, egalitatea dintre cerere și ofertă este o condiție necesară dar nu și suficientă pentru obținerea echilibrului pe piață³. Ulterior, Keynes a folosit respectiva definiție în lucrările sale⁴. Acest amănunt a fost ignorat în primele receptări ale mesajului keynesian, ceea ce a condus la interpretări contradictorii⁵.

Echilibrul de piață se stabilește pe latura scurtă”, respectiv nivelul minim al cantităților comparate (cererea și oferta). Dimensiunea cantităților raționate este dată de diferența dintre latura lungă” și „latura scurtă”. Pe această bază, se pot defini trei ipostaze ale pieței:

- a) *pieță în echilibru*, dacă există o egalitate perfectă între cerere și ofertă;

¹ Prigojine I., *De la existență la devenire*. Editura Științifică, București, 1992.

² Malinvaud E., *The Theory of Unemployment Reconsidered*, Basil Blackwell, 1977.

³ Davidson P., *Post-Keynesian Macroeconomic Theory*, Edgar Elvin, Cheltenham, 1996.

⁴ Keynes J.M. a fost un constant admirator al operei lui A. Marshall, pe care a denumit-o "debutul epocii moderne a științei economice britanice".

⁵ Leijonhufvud A., "Keynes's Employment Function", in *History of Political Economy* nr. 6/1974.

- b) *piață a vânzătorilor*, dacă oferta este mai mică decât cererea;
 c) *piață a cumpărătorilor*, dacă oferta este mai mare decât cererea.

În acest fel, interpretarea noțiunii de echilibru este flexibilă, în sensul că acesta reprezintă „starea naturală” a unui sistem economic. În fapt, avem d-ea face cu considerarea normalității nu ca un șir de puncte care reprezintă valorile ce trebuie atinse pentru a se asigura optimalitatea, ci ca niște coridoare în care se mișcă valorile unor variabile de control.

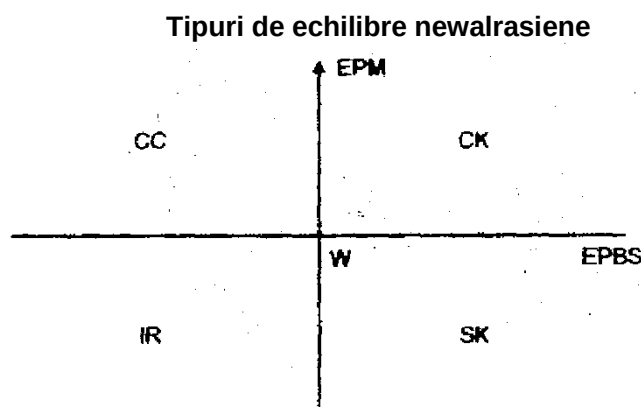
Caracterizarea stării sistemului se face prin examinarea tipurilor de inegalitate dintre cerere și ofertă pe diferite piețe. În literatura de specialitate, este larg răspândit modelul de analiză a echilibrelor newalrasiene, avându-se în vedere situația de pe piața forței de muncă și de pe piața bunurilor și serviciilor (aceste piețe fiind pe primele două locuri ca importanță în cadrul sistemului economic).

În acest fel, se pun în lumină patru mari tipuri de echilibre newalrasiene:

- șomaj keynesian (CK)* – excedent de ofertă atât pe piața bunurilor și serviciilor, cât și pe piața forței de muncă;
- șomaj clasic (CC)* – deficit de ofertă pe piața bunurilor și serviciilor și excedent de ofertă pe piața forței de muncă ;
- inflația reprimată (IR)* – deficit de ofertă atât pe piața bunurilor și serviciilor, cât și pe piața forței de muncă;
- supracapitalizarea (SK)* – exces de ofertă pe piața bunurilor și serviciilor și deăcit de ofertă pe piața forței de muncă.

Având în vedere dimensiunea excedentului de ofertă pe cele două piețe dominate, cele patru tipuri de echilibre newalrasiene pot fi prezentate grafic astfel (figura nr. 1),

Figura nr. 1



EPM = excedentul de ofertă pe piața forței de muncă

EPBS = excedentul de ofertă pe piața bunurilor și serviciilor

W = starea de echilibru general walrasian
CC ; CK, IR și SK au semnificațiile arătate anterior.

În acest fel, se observă că egalitatea dintre cerere și ofertă pe ambele piețe (echilibrul general walrasian) este reprezentată printr-un punct, echilibrul pe o piață concomitent cu dezechilibrul pe cealaltă piață – printr-o semidreaptă, în timp ce dezechilibrul pe ambele piețe – printr-o suprafață. Totodată, se creează o imagine asupra posibilităților de trecere de la un tip de echilibru newalrasian la altul.

Raționarea cantităților se face în funcție de nivelul prețurilor bunurilor și serviciilor și de cel al salariilor. Este o consecință a reprezentării în plan¹ a sistemului economic. În realitate însă, posibilitatea de apariție a diferitelor tipuri de echilibre newalrasiene este modelată și de alți factori, dintre care cei mai însemnați sunt:

- a) natura mecanismului economic;
- b) raporturile de forțe dintre organizatorii producției și lucrători;
- c) nivelul tehnologic și al organizării producției reflectat prin mărimea productivității muncii și a consumurilor specifice de materii prime și energie;
- d) înclinația de a economisi a populației și transformarea sumelor economisite în investiții;
- e) caracteristicile și modul de funcționare a instituțiilor pieței forței de muncă.

2. Echilibre newalrasiene tipice în economia de piață

Într-o economie de piață, punerea în prim-planul activității economice a maximizării profitului obligă producătorii să diminueze consumul de factori de producție. Iar, de regulă, primul factor economisit îl constituie forța de muncă. Pe de altă parte, maximizarea profitului poate să aibă loc pentru un nivel al cererii sensibil mai scăzut decât nivelul ofertei de forță de muncă², în aceste condiții, se manifestă din plin procesul de raționare a pieței forței de muncă. Lucrătorii, încearcă să își maximizeze puterea de cumpărare, cerând un salariu peste nivelul celui de echilibru. În schimb, antreprenorii sunt dispuși inițial să ofere doar contravaloarea salariului de echilibru. Negocierile dintre cele două părți conduc astfel la o valoare a salariului care nu are însă capacitatea de a echilibra cererea și oferta de forță de muncă. De aici se poate trage concluzia că piața forței de muncă funcționează ca o piață restricționată (raționată) nu doar temporar, ci în mod permanent.

¹ E. Malinvaud, *Théorie macroéconomique*, Dunod. Paris, 1989

² În modelele neokeynesiene de creștere economică; se operează, alături de rata reală de creștere, cu încă alte două rate, respectiv rata garantă, care ar satisface interesele antreprenorilor, și rata naturală, care ar asigura ocuparea deplină a forței de muncă.

Cele două mari tipuri de șomaj care rezultă din teoria echilibrelor newalrasiene întăresc ideea că, într-o economie de piață, asigurarea echilibrului în funcționarea sistemului se obține cu eforturi considerabile din partea actorilor vieții economice și sociale. **Gripajele din funcționarea mecanismului economic sunt determinate fie de „criza de cerere” (șomajul keynesian), fie de „criza de ofertă” (șomajul clasic).** În fapt, un merit al teoriei echilibrelor newalrasiene este tocmai acela de a oferi o explicație a cauzelor șomajului, procedând la o unificare a teoriei „clasice” cu teoria keynesiană¹.

Tipurile de șomaj pot fi interpretate și ca o reflectare a raporturilor de forțe care se stabilesc între clasa antreprenorială și salariați².

Astfel, **șomajul keynesian** reflectă și un dezechilibru al puterii în favoarea clasei antreprenoriale care reușește să determine distribuția unei proporții considerabile din valoarea adăugată în favoarea sa. În aceste condiții, nivelul salariilor este prea scăzut în raport cu cel al prețurilor, ceea ce acționează ca un factor de blocare a cererii atât pe piața bunurilor și serviciilor, cât și pe piața forței de muncă. Totodată, creșterea exagerată a diferențelor dintre venituri acționează ca un factor distorsionat al cererii de bunuri și servicii, cât și al celei de forță de muncă. Aceasta deoarece se generează o comprimare a cererii pentru bunurile de consum de folosință îndelungată. Este o consecință a faptului că persoanele cu venituri în scădere relativă nu mai formulează cerere pentru respectivele bunuri produse pe plan național, în timp ce la persoanele cu venituri mai ridicate are loc o rafinare a consumului, ceea ce înseamnă o creștere semnificativă a ponderii bunurilor și serviciilor din import. Evident, o asemenea evoluție contribuie la comprimarea cererii de forță de muncă.

Șomajul clasic apare atunci când se manifestă o serie de deficiențe ale structurării ofertei pe piața bunurilor și serviciilor. La prima vedere, cauza o constituie nivelul prea ridicat al salariilor în raport cu prețurile. Deci, sindicatele sunt cu mult mai puternice decât organizațiile patronale, astfel încât se creează monopoluri pe piața forței de muncă. Drept urmare, rentabilitatea activității firmelor se reduce considerabil, ceea ce, evident, limitează expansiunea ofertei de bunuri și servicii. De asemenea, apar blocaje în ceea ce privește promovarea în sistemul productiv a unor tehnologii mai performante, deoarece se reduc

¹ Desigur că afirmația făcută anterior este valabilă atunci când se adoptă o viziune pragmatică. Dacă însă este necesară o rigoare științifică deosebită, se pot identifica o serie de diferențe între șomajul clasic din teoria echilibrelor newalrasiene și explicația dată șomajului de teoria clasică (Pigou) pe de o parte, și șomajul keynesian din teoria echilibrelor newalrasiene și șomajul descris de Keynes în Teoria generală, pe de altă parte. Acestea derivă din conceptele utilizate referitoare de modul de formare a prețurilor, dar și din modul de analiză și interpretare a fenomenelor economice (cf. A. Barrere, *Macroeconomie keynesienne*, Dunod, Paris, 1990).

² Introducerea ideii că tipul de șomaj reflectă raportul de forțe dintre antreprenori și lucrători reprezintă o îndepărtare de spiritul operei lui Keynes. În universul keynesian, figura centrată este antreprenorul, care acționează într-o lume incertă, neogotică.

postoilitățile de formare a capitalului. Fără îndoială, aceasta este doar una dintre cauzele care contribuie la apariția șomajului clasic. Dar, în același timp, este necesar să se aibă în vedere că respectivul tip de șomaj este generat și de alți factori, după cum urmează:

a) **existența unei fiscalități excesive** referitoare la forța de muncă. În consecință, costurile salariale sunt deosebit de ridicate, chiar dacă lucrătorii sunt prost plătiți.

b) **desfășurarea activității economice în condițiile unui nivel tehnologic redus.** În acest caz, slaba productivitate a muncii conduce la menținerea unei ponderi ridicate a costurilor salariale. De asemenea, utilizarea unor tehnologii învechite determină consumuri specifice mari de materii prime și energie, cu efect negativ asupra ratei rentabilității.

c) **lipsa capacităților de producție, precum și deficiențe în derularea proceselor investiționale.** Deficiențe ale ofertei de bunuri și servicii determinate de lipsa capacităților de producție, pe fondul menținerii unor rate ridicate ale șomajului, sunt caracteristice țărilor cu un nivel scăzut de dezvoltare. Totodată șomajul clasic poate să apară și atunci când procesul de economisire întâmpină greutăți sau atunci când sumele economisite nu se transformă într-un timp rezonabil în investiții productive, apte să impulsioneze cererea de forță de muncă.

d) **deficiențe la modul de organizare a producției, precum și fricțiuni în mecanismele de coordonare a economiei.** Aceste deficiențe structurale măresc costurile de tranzacție, ceea ce influențează negativ posibilitățile de expansiune a ofertei de bunuri și servicii.

Pe această bază, se poate trage concluzia că posibilitățile de apariție a șomajului clasic sunt mai mici într-o economie de piață consolidată decât într-o economie în curs de dezvoltare.

Cele arătate anterior reprezintă fenomene tipice într-o economie de piață în condițiile în care oferta de forță de muncă a avut o tendință de creștere sau cel puțin a fost staționară. Dar accelerarea procesului de îmbătrânire demografică face posibilă apariția, în deceniile viitoare, și a situației de inflație reprimată, atât în țări cu economie de piață consolidată, cât și în unele dintre țările nou industrializate.

3. Rafinarea teoriei privind echilibrele newalrasiene în economia de piață

Ipotezele pe care se sprijină teoria echilibrelor newalrasiene au condus la apariția unor modele macroeconomice cu salarii și prețuri fixe sau incomplet flexibile. La dezvoltarea acestui tip de modele și-au adus contribuția economiști bine cunoscuți precum: Barro R., Benassy J.P., Drazen A., Dreze J., Malinvaud E., Patinkin D. etc.

Variantele extinse ale modelelor sus-amintite iau în considerare un sistem economic alcătuit din patru piețe, respectiv piața forței de muncă, piața bunurilor și serviciilor, piața monetară și piața titlurilor de valoare. De regulă, primele două piețe (bunuri și servicii și, respectiv, forța de muncă) sunt piețe de fluxuri, iar celelalte două piețe de stocuri. De asemenea, este simulat comportamentul agenților economici (gospodăriile populației, firmele, statul). Între cele trei categorii de participanți la activitatea economică, există relații de interdependență.

Astfel, gospodăriile populației oferă forța de muncă și posedă titluri de valoare de stat și private. Ele primesc un venit compus din salarii și dobânzile generate de titlurile de valoare. Venitul le este utilizat pentru consum (cumpărarea de bunuri și servicii) și economisire (achiziționare de titluri de valoare).

Firmele produc bunuri și/sau prestează servicii prin utilizarea forței de muncă. De asemenea, ele efectuează investiții prin emiterea de titluri de valoare private.

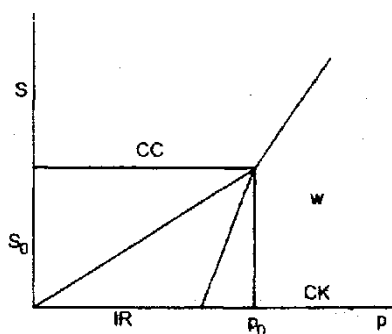
Statul achiziționează bunuri și servicii pentru propria sa funcționare. El percepe impozite, iar deficitul bugetar este acoperit prin emisiuni de titluri de valoare publice. Totodată, statul asigură un control al circulației monetare.

Cei trei agenți economici sunt restricționați în realizarea obiectivelor lor de neconcordanță dintre cererea și oferta de pe diferitele piețe. În consecință, se operează cu cantități noționate și efective.

Pe această bază, se pot defini condițiile care conduc la apariția diferitelor tipuri de echilibre newalrasiene. Față de situația prezentată în Figura nr. 1, unde probabilitatea apariției celor patru tipuri de echilibre newalrasiene este egală cu aceste modele, apar o serie de modificări. Astfel, suprafețele ocupate pe grafic de tipurile de echilibre avute în vedere nu sunt egale, reflectând probabilitatea de apariție (figura nr. 2).

Figura nr. 2

Echilibre newalrasiene în economia de piață



s = salariu

p – preț

s_0 - nivelul salariului pentru care se atinge echilibrul walrasian

p_0 - nivelul prețurilor pentru care se atinge echilibrul walrasian

CC, CK, IR și W au semnificațiile arătate în Figura nr. 1.

Comparativ cu figura nr. 1, în figura nr. 2 se observă o mărire a ariei co-respunzătoare șomajului clasic și șomajului keynesian, o reducere a ariei aferente inflației reprimată și dispariția celei aparținând supracapitalizării. Desigur, aceasta reflectă acțiunea mecanismelor concurențiale asupra tipului predominant de echilibru. Or într-o economie de piață, preocuparea agenților economici pentru maximizarea profitului face ca probabilitatea de apariție a supracapitalizării, ca efect al unor greșeli persistente în proiectarea și finanțarea investițiilor, să fie foarte redusă, practic nulă.

Dar această reprezentare aduce cu sine o serie de dificultăți de ordin metodologic. Astfel, posibilitatea de trecere de la șomajul keynesian la cel clasic și de la cel clasic la inflația reprimată se face în condiții de continuitate, respectiv pe o piață se menține sensul inegalității dintre cerere și ofertă, în timp ce pe cealaltă piață are loc schimbarea sensului inegalității. Dar presupunerea că nu există supracapitalizare și că deci se poate trece de la șomaj keynesian la inflație reprimată implică o discontinuitate, deoarece cele două tipuri de echilibru înseamnă inegalități de sens contrar ale cererii și ofertei pe ambele piețe. Pentru surmontarea acestei dificultăți metodologice, se poate introduce supracapitalizarea în reprezentarea grafică a echilibrelor newalrasiene, sub forma unei linii între șomajul keynesian și inflația reprimată.

Un interes aparte îl reprezintă celelalte două cazuri în care există echilibru pe o piață și o inegalitate între cerere și ofertă pe cealaltă piață.

Astfel, putem vorbi de inflație reprimată parțială, atunci când există inegalitate între cererea și oferta de pe piața forței de muncă (ocupare deplină) concomitent cu existența unui deficit de ofertă pe piața bunurilor și serviciilor.

De asemenea, se poate vorbi și de șomaj mixt, dacă se asigură egalitatea dintre cerere și ofertă pe piața bunurilor și serviciilor, în condițiile existenței unui excedent de ofertă pe piața bunurilor și serviciilor. Noțiunea de șomaj mixt poate fi extinsă dacă se ține seama de cererea keynesiană de bunuri și servicii, respectiv cererea care ar apărea dacă venitul distribuit ar fi egal cu această cerere¹.

Șomajul mixt apare ca fiind generat atât de costuri salariale prea ridicate, cât și de o insuficiență a cererii finale de bunuri și servicii. Se pot defini alături de șomajul mixt perfect (când cererea egalează oferta pe piața bunurilor și serviciilor) încă două tipuri de șomaj mixt:

¹ M. Peytrignet, Dynamisation d'un modele macroéconomique a prix et salaires fixes, Editions Peter Lang S.A., Bena, 1985.

1. **șomajul mixt** cu dominantă clasică. În care deși salariile sunt prea ridicate, deficiențele din cererea globală fac ca scăderea salariilor să nu conducă automat la o scădere a șomajului. În acest caz, oferta agregată efectivă este mai mică decât cererea agregată, iar cererea keynesiană de bunuri și servicii este mai mică decât funcția de ofertă de forță de muncă.

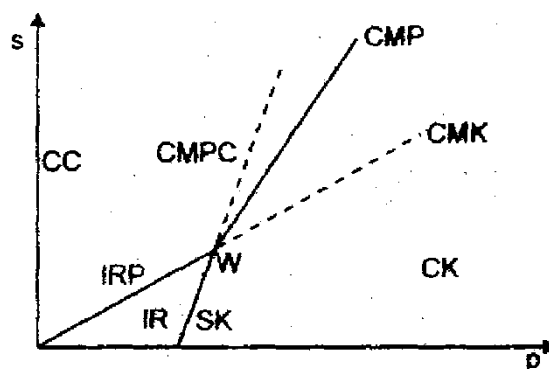
2. **șomajul mixt** cu dominantă keynesiană în care oferta globală noțională de bunuri și servicii este egală cu cea efectivă, întreprinderile sunt raționate pe piața bunurilor și serviciilor, iar menajele sunt raționate pe piața forței de muncă.

Rezultă că șomajul mixt cu predominanță keynesiană este consecința unei fiscalități împovărătoare asupra forței de muncă, fapt care conduce la situația ca lucrătorii „să coste scump, deși sunt prost plătiți”, în timp ce șomajul mixt cu predominantă clasică reflectă amânarea efectuării unor îmbunătățiri tehnologice care blochează expansiunea ofertei, chiar și în contextul unui nivel redus al salariilor.

Din punct de vedere grafic, ansamblul șomajului mixt ocupă spațiul ce rezultă din prelungirea peste punctul care reprezintă echilibrul walrasian a liniilor care definesc locul geometric al inflației reprimăte (figura nr. 3).

Figura nr. 3

**Echilibre newalrasiene în economia de piață,
având în vedere cererea keynesiană de bunuri și servicii**



CMPC = șomaj mixt cu dominantă clasică.

CMP = șomaj mixt perfect

CMK = șomaj mixt cu dominantă keynesiană

SK = supracapitalizare

IRP = inflație reprimată parțială.

Respectivul grafic poate fi interpretat și prin prisma comparării mărimii salariului real (raportul dintre salarii și prețuri) efectiv înregistrat (R_i), pe de o

parte, cu oferta noțională (g) și oferta potențială (h) de bunuri și servicii, pe de altă parte.

În acest fel, se obțin următoarele definiții ale diferitelor tipuri de echilibre newalrasiene:

Echilibru general walrasian	— $R_1 = R_0$ și $R_i = h = g$
Șomaj clasic	— $R_1 > R_0$ și $R_i > h$
Șomaj mixt cu predominanță clasică	— $R_1 > R_0$ și $g < R_1 < h$
Șomaj mixt perfect	— $R_1 > R_0$ și $R_1 = g$
Șomaj mixt cu predominanță keynesiană	— $R_1 > R_0$ și $R_1 < g$
Șomaj keynesian	— $R_1 < R_0$ și $R_1 < h$
Supracapitalizare	— $R_1 < R_0$ și $R_1 = h$
Inflație reprimată	— $R_v < R_0$ și $R_1 > h$
Inflație reprimată parțial	— $R_1 = R_0$ și $R_1 > h$

Relațiile prezentate definesc starea sistemului economic pe ansamblul său, din punctul de vedere al statisticii comparative. Ele pot servi la formularea politicilor de combatere a inegalităților de proporții dintre cerere și ofertă pe piața forței de muncă și pe piața bunurilor și serviciilor. Efectuarea unor modificări în cursul politicii economice are drept efect schimbarea poziției punctului pentru care se atinge echilibrul general walrasian și, implicit, a probabilității de apariție a diferitelor tipuri de echilibre newalrasiene. Ca regulă generală, politicile de stimulare a cererii (creșterea cheltuielilor guvernamentale, adoptarea unei politici de venituri care să evite diferențierea nejustificată a acestora) determină reducerea posibilităților de manifestare a șomajului keynesian, sporindu-le în schimb pe cele ale inflației reprimare.

Politicile de stimulare a ofertei, în special stimularea implementării de noi tehnologii și sporirii productivității muncii, reduc aria de manifestare a inflației reprimare și a șomajului clasic, mărin-o pe cea a șomajului keynesian. În acest caz, se pune problema intensității reducerii posibilităților de scădere a inflației reprimare și a șomajului clasic. Acestea depind de natura schimbărilor tehnologice. Astfel, dacă are loc o sporire mar rapidă a productivității muncii comparativ cu expansiunea producției, aria de manifestare a inflației reprimare se reduce mai accentuat decât cea aferentă șomajului clasic. Dacă însă preponderentă este mărirea producției în condițiile unei creșteri lente a productivității muncii, probabilitatea de reducere a apariției șomajului clasic se reduce substanțial.

De cele mai multe ori, măsurile de relaxare fiscală sunt incluse în categoria politicilor de stimulare a ofertei. În realitate, se generează un dublu efect¹: se stimulează cererea de forță de muncă, deoarece se reduc costurile salariate și cererea de bunuri și servicii datorită creșterii veniturilor. Drept urmare, are loc o creștere a ariei de manifestare a inflației reprimare. Posibilitățile de redu-

¹ Malinvaud E., *Théorie économique*, Dunod, Paris, 1989.

cere a celor două tipuri de șomaj depind de condițiile concrete de aplicare a relaxării fiscale. În funcție de intensitatea reducerii taxelor și impozitelor, dar și de elasticitatea cererii față de creșterea veniturilor, se poate asista fie la reducerea prioritară a ariei de manifestare a șomajului daste, fie a șomajului keynesian. În fapt, cele arătate anterior demonstrează că degrevările fiscale sunt eficiente atunci când se dorește combaterea șomajului mixt.

Dar tipul de echilibru newalrasian care reiese din datele statistice agregate la nivelul economiei naționale nu este același în cadrul diferitelor ramuri și domenii de activitate. Ded se impune și o analiză a caracteristicilor subocupării forței de muncă la nivel sectorial¹.

Utilizarea unor modele numai cu date statistice agregate la nivel macroeconomic poate să conducă la concluzii eronate în ceea ce privește caracterul echilibrelor newalrasiene existente la un moment dat. Raportul dintre cerere și ofertă pe piața bunurilor și serviciilor, ca și pe piața forței de muncă, diferă de la o ramură la alta. Este, în fapt, o consecință a factorilor de natură instituțională, demografică sau a modului de implementare a schimbărilor tehnologice. În consecință, cele trei tipuri de echilibre newalrasiene caracteristice unei economii concurențiate pot să coexiste la nivelul ramurilor.

Având în vedere nivelul salariilor și al prețurilor, capacitatea de producție, volumul și structura cererii de forță de muncă, precum și caracteristicile ofertei de forță de muncă, se poate determina tipul de echilibru newalrasian în cadrul fiecărei ramuri. Apoi, pornindu-se de la proporția ramurilor în totalul ofertei de forță de muncă, se poate determina ponderea celor trei tipuri de echilibre newalrasiene.

Adoptarea unei viziuni multisectoare permite o mai bună înțelegere a rolului pe care diferitele agregate ale politicii economice le pot avea în atenuarea tensiunilor de pe piața forței de muncă. Astfel, se poate estima efectul pe care schimbările operate în politica economică (de exemplu, relaxări fiscale) sau modificări ale raporturilor de forțe între actorii de pe piața forței de muncă, de regulă concretizate în schimbări ale distribuției veniturilor salariate, le au asupra naturii echilibrelor newalrasiene sectoriale. Totodată, se poate determina și mobilitatea potențială a forței de muncă.

Mobilitatea forței de muncă este o variabilă importantă în asigurarea premiselor pentru desfășurarea activității economice în condițiile unei rate scăzute a șomajului. Ea este puternic influențată de existența unui sistem informațional al pieței forței de muncă fiabil, dar și de alți factori între aceștia, se numără condițiile de acces pe piețele sectoriale ale pieței forței de muncă, diferențierea interramuri a veniturilor salariate, gradul de specializare a ofertei de forță de muncă, sistemul de reconversie profesională.

Este interesant de menționat că fiecare ramură exercită o putere de atracție asupra unei fracțiuni a populației active datorită nivelului de salarizare,

¹ Malinvaud E., *Essais sur la théorie du chômage*, Calmann-Lévy, 1983

prestigiului social sau specificului cunoștințelor profesionale Teoretic, populația activă ar trebui să se deplaseze de pe orbita ramurilor unde există șomaj Keynesian spre ramurile aflate în situația de inflație reprimată. Dar în practică există numeroase obstacole în calea unui asemenea flux de forță de muncă în interiorul economiei naționale. De aceea, în conceperea măsurilor pentru atenuarea tensiunilor de pe piața forței de muncă este necesar să nu fie neglijat efectul pozitiv pe care îl are modelarea evoluției cererii și ofertei pe piața bunurilor și serviciilor, prin înlăturarea obstacolelor din calea concurenței sau prin stimularea substituției bunurilor și serviciilor deficitare cu altele unde se manifestă o cerere insuficientă.

4. O privire critică asupra teoriei echilibrelor newalrasiene în contextul globalizării

Fără îndoială că elaborarea teoriei echilibrelor newalrasiene a marcat un real progres în dezvoltarea științei economice. În acest fel s-a oferit o nouă cale de investigare a funcționării sistemelor economice. Totodată s-a pus în evidență specificitatea rolului pieței forței de muncă în asigurarea unei creșteri economice durabile.

Conceptul de echilibru newalrasian reprezintă încă o dovadă a ilustrării triadei teză – antiteză – sinteză Astfel, teoria echilibrului general walrasian a fost negată, uneori chiar vehement, pentru ca apoi să se intre în dialog cu ea. Cu ajutorul ei, se demonstrează că, în anumite condiții, un sistem economic poate atinge starea de echilibru. Pe această bază, se poate admite că echilibru general walrasian reprezintă starea ideală spre care ar trebui să tindă sistemul economic. Echilibrele newalrasiene măsoară, din diferite unghiuri, distanța dintre starea reală a sistemului economic și starea de echilibru general walrasian spre care trebuie să se tindă.

Cel mai adesea, echilibrele newalrasiene sunt integrate în modelele de analiză și simulare a efectelor diferitelor politici economice. Astfel, se pot emite o serie de concluzii interesante în ceea ce privește posibilitățile de trecere de la un tip de echilibru la altul, în funcție de ipotezele privind modul de formare a prețurilor și a salariilor, dar și a șocurilor pe care le suportă sistemul economic, ca urmare a modificării politicii bugetare, a politicii monetare sau a comportamentului agenților economici în materie de investiții. Un inconvenient al acestor modele îl constituie prezența unui număr apreciabil de variabile exogene. Aceasta face ca rezultatele obținute să depindă într-o măsură însemnată de premisele inițiale. Totodată, adoptarea ipotezei că prețurile și salariile sunt fixe generează o altă serie de neajunsuri. În acest fel, modelul de analiză se îndepărtează de realitățile unei lumi în care inflația este omniprezentă, este adevărat cu amplitudini care variază de la o țară la alta. Din acest motiv, s-a încercat o relaxare a respectivei ipoteze. Spre exemplu, J. P. Benassy a introdus în ca-

drul modelelor de analiză inspirate de teoria echilibrelor newalrasiene noțiunea de prețuri flexibile la urcare și prețuri rigide la coborâre¹.

Pe de altă parte, echilibrele newalrasiene sunt teoretizate în cadrul unei economii „închise”, care nu desfășoară activități de comerț exterior. Or, acest lămi se află într-o contradicție ȗol mai a centuată cu realitatea. Economii naȗionale de astăzi funcȗionează tot mai mult ca „economii deschise”. În aceste condiȗii, este necesară o redefinire a conceptelor de șomaj clasic și, respectiv, de șomaj keynesian.

În acest nou context, expunerea mării majorității a ramurilor competiȗiei externe conduce la o modificare a bazei de comparaȗie, prin care se determină raportul cerere-ofertă pe piaȗa tonurilor și serviciilor. Astfel, oferta se referă nu la totalitatea capacităȗilor de producȗie, ci doar la acelea care se dovedesc viable, putând rezista concurenȗei unor firme străine. În schimb, cererea se referă atât la piaȗa internă cât și la segmentele de piaȗă externă pe care în mod potenȗial s-ar putea vinde produsele respective. În consecinȗă, se poate afirma că în cadrul economiei naȗionale, șomajul va tinde să se diferenȗieze nu numai în funcȗie de raportul dintre capacitatea de producȗie și cererea solvabilă, ci și în funcȗie de avantajul competitiv ai diferitelor ramuri. Astfel, se poate deduce că șomajul keynesian apare în ramurile în care există un exces de ofertă concomitent cu un avantaj competitiv în raport cu furnizorii externi.

Dar procesul de „deschidere” a economiei către schimburile externe de bunuri și servicii, precum și către fluxurile de capital erodează încă una dintre ipotezele de lucru ale teoriei echilibrelor newalrasiene, respectiv ierarhizarea pieȗelor. Procesul de globalizare, mărind mobilitatea capitalului financiar și scurtând timpul de transfer tehnologic, determină creșterea importanȗei pieȗei capitalului pentru asigurarea stabilităȗii economice și estompează în mod relativ rolul pieȗei forȗei de muncă. Primordialitatea celor două pieȗe nu trebuie să fie văzută prin prisma unei concepȗii mecaniciste – și aceasta deoarece cele două pieȗe receptează în mod diferit stimulii veniȗi din mediul economic intern și extern.

Astfel, piaȗa capitalului este cea mai internaȗionalizată piaȗă, în sensul că șocurile precum și inovaȗiile financiare generate în medul extern își transmit cu mare viteză influenȗele în fiecare țară. În schimb, piaȗa forȗei de muncă este piaȗa unde specificul naȗional se manifestă cel mai pregnant². Din acest motiv, complexitatea retaliilor dintre cele două pieȗe tinde să crească, iar acest lucru impune ca piaȗa capitalului să fie avută în vedere în cadrul studiului echilibrelor newalrasiene. În acest caz reprezentarea ar putea fi făcută într-un spaȗiu tridimensional. Mărimea distanȗei față de echilibrul general walrasian ar putea fi determinată ȗinând seama de influenȗa exercitată de nivelul preȗurilor, al salariilor și al dobânzilor. Dar un asemenea model de analiză ar tripla numărul cazu-

¹ Benasy J. P., *Macroéconomie et théorie du déséquilibre*, Dunod, Paris. 1984

² *** *Aspects of World Employment Strategy*, United Nations, New York, 1997

rilor posibil să apară (se pot identifica minimum 12 situații, ceea ce este de natură să îi scadă fezabilitatea).

O altă modalitate de îmbunătățire a utilizării conceptului de echilibre newalrasiene o constituie concentrarea atenției asupra diferențierilor sectoriale. În acest cadru, un real câștig l-ar putea reprezenta determinarea influențelor pe care legăturile întreprinderilor le au asupra tipurilor de echilibre newalrasiene. Pornind de la structura pe ramuri a economiei, se pot evalua cu mai multă acuratețe efectele pe care schimbările operate în anumite domenii de activitate le au asupra echilibrului întregului sistem economic. În fapt, aceasta ar reprezenta o extensie a modelelor de tip CGE (echilibru general calculabil) prin integrarea unor aspecte ale funcționării pieței forței de muncă.

5. Dezechilibrele pieței forței de muncă în contextul transformării economiei românești

Declanșarea procesului de tranziție la economia de piață fără ca majoritatea agenților economici să fie pregătiți pentru aceasta, respectiv să posede un capital organizațional adecvat noii situații, nu a fost de natură să reducă deficitul de ofertă de bunuri și servicii, caracteristic economiei de comandă. Dimpotrivă, l-a agravat. În același timp, șocul generat de liberalizarea prețurilor, concomitent cu o expunere bruscă a întreprinderilor concurenței externe, a blocat posibilitățile de realizare a unei părți însemnate a producției. Drept urmare multe dintre capacitățile productive al căror nivel tehnologic era, în unele cazuri, comparabil cu al altor țări europene, au devenit inutilizabile.

Existența unei ambiguități în legătură cu statutul proprietății a făcut ca fenomenul decapitalizării să ia amploare, în paralel cu escaladarea revendicărilor salariale. Totodată, s-a manifestat tendința de a păstra sau crea noi situații de monopol, atât pe piața bunurilor și serviciilor, cât și pe piața forței de muncă. În consecință, inputurile pentru desfășurarea activităților productive au devenit brusc „scumpe”, ceea ce a constituit, fără îndoială, pe termen scurt, un factor de blocaj economic.

Toate cele enumerate anterior au condus la o reducere sensibilă a ofertei naționale de bunuri și servicii, fapt evidențiat de reducerea PIB cu circa 25% între 1989 și 1992! Populația ocupată s-a micșorat într-o proporție mai mică. Această evoluție a condus la consecințe aparent paradoxale. Pe de o parte, și-a făcut apariția șomajul, a cărui rată a fost de 3,0% în decembrie 1991 și de 8,4% în decembrie 1992. Pe de altă parte, s-a accentuat supraocuparea forței de muncă, fenomen caracteristic economiei de comandă. Rata șomajului la sfârșitul anului 1992 era relativ ridicată, conform standardelor din țările dezvoltate, fiind determinată în principal de primul val de disponibilizări, având în vedere că populația activă a fost practic constantă.

Comparativ cu alte țări din Europa Centrală și de Est, România a ieșit relativ repede din starea de recesiune. Între 1992 și 1996, PIB a sporit semnifica-

tiv. Dar factorii de creștere și tipul de dezechilibre s-au modificat substanțial în decursul perioadei menționate.

Astfel, între 1992 și 1994, a fost înregistrată o creștere moderată a PIB, susținută în principal de sporirea exporturilor, pe fondul unei relansări pe plan extern a cererii de produse cu un nivel tehnologic mediu. De asemenea, s-au asigurat, mai cu seamă prin mijloace monetare, condițiile unei macrostabilizări. Presiunile pentru reducerea supraocupării au determinat o scădere sensibilă a populației ocupate și, implicit, o creștere a ratei șomajului la 10,4% în 1993 și 10,6% în 1994.

Perceperea de către decidenții în materie de politici economice a faptului că dezechilibrul este de tipul șomajului keynesian a condus, între 1994 și 1996, la susținerea creșterii în ritm alert a PIB. Factorul determinant al acestei evoluții l-a constituit stimularea consumului intern. Absența unei profunde și necesare restructurări a aparatului productiv a făcut ca procesul de creștere economică să nu poată căpăta un caracter durabil.

Rata șomajului a tins să se reducă, fiind de 8,9% în 1995 și de 6,2% în 1996, reflectând instalarea unei tendințe de scădere a ofertei de forță de muncă prezentă și în anii următori. Acest fenomen s-a datorat în principal reducerii ratei de activitate a populației în vârstă de muncă. Evoluția menționată anterior a avut efecte deloc neglijabile asupra funcționării pieței forței de muncă. Astfel, s-a creat impresia că tensiunile legate de utilizarea forței de muncă s-au atenuat în mod semnificativ. În realitate, s-a estompat o formă vizibilă a dezechilibrului și s-au accentuat altele mai greu perceptibile. Din experiența țării noastre, precum și a altor țări, rezultă că reducerea ratei de activitate poate fi o consecință a apariției unor persoane „descurajate”, care și-au pierdut speranța găsirii unui loc de muncă în concordanță cu propriile aspirații, a extinderii activităților legate de economia subterană sau migrația externă, având drept obiectiv găsirea unui loc de muncă în străinătate.

Impactul unor asemenea procese este, fără îndoială, negativ. Pe de o parte, se micșorează posibilitățile de cunoaștere și valorificare a capitalului uman. Pe de altă parte, se introduc în funcționarea pieței forței de muncă noi elemente de tensiune și incertitudine.

Schimbarea radicală, după 1996, a cursului politicii economice a determinat modificări sensibile ale fizionomiei dezechilibrelor de pe piața forței de muncă.

Având ca obiectiv obținerea, pe termen scurt, a unei macrostabilizări. Iar pe termen lung crearea condițiilor pentru generarea unei creșteri economice sănătoase, politica economică transpusă în practică începând din 1997 a pornit de la ipoteza că forma de dezechilibru predominantă este cea a șomajului clasic. Drept urmare, s-a acționat pentru comprimarea cererii pentru bunurile de consum și pentru întărirea restricției bugetare aplicate firmelor. Totodată, au fost ridicate controalele administrative asupra prețurilor unor produse și servicii și a fost liberalizat complet cursul valutar.

Consecința acestor măsuri a fost inducerea în organismul economic a unei stări de recesiune și blocaj al activității firmelor. În paralel, s-a produs o tensionare a pieței forței de muncă. Rate șomajului a atins 8,4% în 1997, 10,7% în 1998 și 13,4% în 1999.

În definirea caracterului șomajului prin prisma teoriei echilibrelor newalrasiene este necesar să se țină seama de utilizarea și distribuția PIB. Pe parcursul anilor 90, în contextul procesului de transformare a economiei românești structura PIB a suferit importante modificări. Astfel, din punct de vedere al distribuirii PIB se observă o reducere aproape continuă a ponderii remunerației brute a salariaților de la 48,4% în 1989 la 40,3% în 1992, la circa 32% în 1997. În paralel, ponderea excedentului brut de exploatare a crescut de la 39,1% în 1989 la 55,1% în 1992. Ulterior, respectivul indicator a avut valori care au fost cuprinse între 52% și 56%. Ponderea impozitelor și taxelor indirecte nete a prezentat fluctuații puternice, reducându-se când a crescut volumul subvențiilor pentru unele produse de larg consum și majorându-se după adoptarea unor măsuri de liberalizare a prețurilor. După 1933 respectiva pondere a tins să se stabilizeze la circa 12%.

Din punct de vedere al utilizării PIB se remarcă tendința de creștere a ponderii consumului privat în PIB de la 70,5% în 1989 la 77,0% în 1992 la 85,3% în 1997 și la 84,3% în 1999 (tabelul nr. 1). Concomitent se observa o scădere a ponderii formării brute a capitalului și cu deosebire a capitalului fix.

Tabelul nr. 1
Structura utilizării PIB în România în anii 1989, 1992, 1997 și 1999

Anul	Consum privat	Formarea brută a capitalului	Formarea brută a capitalului fix	Variația stocurilor	Consum guvernamental
1989	70,5	26,8	25,9	-3,1	11,6
1992	77,0	31,4	19,2	12,2	14,3
1997	85,3	21,8	22,0	-0,2	9,7
1999	84,3	20,0	18,5	1,5	14,7

Sursa: Rapoartele anuale ale B N R. 1998 și 1999.

Din datele prezentate rezultă o situație aparent paradoxală. Pe de o parte, există o distribuție a valorii adăugate în favoarea antreprenorilor, iar pe de altă parte formarea brută a capitalului are ponderi reduse, care nu pot susține procesul de relansare a creșterii PIB. Mai ales dacă se are în vedere fenomenul de decapitalizare, care s-a manifestat pregnant pe parcursul procesului de transformare a economiei.

Aceste evoluții ale structurii distribuirii și utilizării PIB reflectă atât influența proceselor de redistribuire prin intermediul taxelor și impozitelor directe cât și diferențierea sensibilă a veniturilor și implicit a consumului. De asemenea se

relevă în mod indirect lipsa unor stimulente reale pentru economisire, precum și pentru transformarea sumelor economisite în investiții.

Având în vedere cele arătate anterior se poate concluziona că în România șomajul are un caracter mixt în sens larg. Dominanța clasică sau keynesiană se diferențiază pe ramuri. Între factorii care au determinat natura mixtă a șomajului pe parcursul procesului de reformă se pot menționa:

- a. nivelul foarte redus al productivității muncii.
- b. insuficiența resurselor alocate pentru investiții noi și pentru restructurarea aparatului productiv.
- c. fiscalitatea excesivă care blochează manifestarea inițiativei private.
- d. nivelul redus al salariilor medii în termeni reali, precum și diferențierea sensibilă a câștigurilor salariate, uneori nejustificată de calitatea activității desfășurate în cadrul sectoarelor și ramurilor de activitate.

Din acest motiv, pentru a se asigura reluarea creșterii economice și reducerea ratei șomajului, se impune acțiunea concomitentă pe mai multe paliere, politica economică dobândind un caracter heterodox. Obiectivul principal al acțiunii autorităților publice îl constituie stimularea calității și competitivității ofertei, atât în ceea ce privește bunurile și serviciile, cât și factorii de producție, concomitent cu o îmbunătățire substanțială a politicii de venituri care să devină un factor de creștere economică durabilă.

Realizarea cu succes a obiectivelor menționate este puternic condiționată de asigurarea unei combinații coerente între politica macroeconomică, politica structurală și politica specifică pieței forței de muncă. Între efectele aplicării celor trei tipuri de politici există multiple conexiuni care pot genera „cercuri virtuozitate” în ceea ce privește valorificarea capitalului uman.

Astfel, **politica macroeconomică**, prin obiectivele sale (asigurarea stabilității cursului de schimb al monedei naționale, menținerea în anumite limite a deficitului bugetar, moderarea creșterii costurilor salariate etc.), poate contribui în mod hotărâtor la desfășurarea activității economice în condițiile unei inflații scăzute, generând premisele unei stabilități pe termen lung a procesului investițional și, implicit, a ocupării forței de muncă.

Politica structurală, prin susținerea procesului de privatizare a marilor întreprinderi, sprijinirea dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii, stimularea proceselor inovaționale, poate juca un rol important în asigurarea funcționării eficiente a pieței forței de muncă. De asemenea, se facilitează apariția unor debușee pentru crearea unor noi locuri de muncă.

Politica specifică forței de muncă poate contribui la îmbunătățirea sensibilă a mobilizării și adaptării ofertei de forță de muncă la experiențele sporite ale unui mediu economic deosebit de dinamic. În acest cadru, se pot concepe și implementa programe adresate unor componente ale populației active mai greu integrabile în activități sociale utile. De asemenea, sunt create condiții favorabile pentru îmbunătățirea calității capitalului uman, dezvoltarea inițiativei locale și consolidarea relațiilor de parteneriat social.

Bibliografie

- Barr N. – *Labour Market and Social Policy in Central and Eastern Europe*, Oxford University Press, 1994.
- Davidson P. – *Post-Keynesian Macroeconomic Theory*, Edgar Elvin, Cheltenham, 1996
- Dăianu D. – *Funcționarea economiei și echilibrul extern*, Editura Academiei Române, București, 1992.
- Malinvaud E. – *Essais sur la théorie du chômage*, Calmann-Lévy, 1983.
- Malinvaud E. – *Théorie macroéconomique*, Dunod, Paris, 1989.
- Pavelescu F.M. – *Progresul tehnologic și ocuparea forței de muncă*, Editura IRLI, București, 1997.
- Perț S. (coord.) – *Piața muncii în România – ocupare, flexibilitate, dezvoltare umană*, CIDE, București, 1994.
- Peytrignet M. – *Dynamisation d'un modele macroeconomique a prix et salaires fixes*, Editions Peter Lang SA. Berne, 1985.
- Zaman Gh., Ciutacu C., Vâlceanu Gr. (coord.) – *Blocaje în economia de tranziție a României*, Editura Tehnică, București, 1997.
- *** *Aspects of World Employment Strategy*, United Nations, New York, 1997.
- *** *Growth, Competitiveness, Employment. The Challenges and Ways forward 21-st Century, White Paper*, Brussels, 1994.

BOUNDED RATIONALITY, VERY YOUNG FINANCIAL MARKETS AND THE EU ENLARGEMENT*¹

Adriana Agapie

Academia de Studii Economice, IPE

1. Introduction

A traditional channel through which developed countries can attract foreign capital to fund investment and growth is formed by the stock markets. It is well known that in industrial countries mature stock markets are regarded as an efficient tool at allocating capital and that capital markets play an important role in encouraging savings and investments. For relatively well established (also called semi-mature) stock markets like in Poland, Hungary and Czech Republic, this is a process started 15 years ago. In the case of Romania, Bulgaria or Latvia, encouraging investments and savings by the good functioning of their stock markets is a target.

The term *emerging* markets is commonly used in the literatura to denote the stock exchange of all developing countries and all economies in transition and is applied both to newly created markets and to the relatively long established ones [Kalotay, Alvarez]. Stock exchanges in central and Eastern Europe countries that reopened their doors in the 1990's after many years of suspended activities, such as in Warsaw and Budapest, are sometimes called *re-emerging* markets. In contrast with these, are the countries that were and still are no part of any group of the deveioped financial markets. Due to their delayed (compared to other countries in East Europe) entry into the transition, countries like Romania, Bulgaria or Latvia frad in the *recent* past no access to private capital flows. Hence these markets are generally in a nascent stage of their stock exchange devefopment, even when compared with typical emerging ones. Those markets were termed as 'infant markets' in [Emerson, Hali, Zalewska-Mitura, 1997] and characterized as being 'small, but steadily growing, with unpredictable movements'. Since recently more important structural changes regarding their degree of liberalization and foreign capital flows have ansen, we will refer them as being 'very young'.

With these countries is interesiiing to know whether they are improving allocative efficiency – both in political regulations and economic development if this is indeed the case, then a further integration into a possible larger Euro-

¹ Paper to be presented at the International Seminar 'East-European Transition and EU Enlargement: A Quantitative Approach', Gdansk, Poland. 15-21 June 2001.

pean Union (EU) financial market will be more feasible. In this respect, there are two ways for analyzing the progress. First, one could take into account all the existent data on price, stock and dividends, recorded from the very beginning of the stock market. But it is well known that emergent markets are subject to frequent and severe structural breaks. Therefore, another approach could consider as starting point for the time series the last important structural change. The former option results in relatively long time series, which allows for traditional econometric approach. The later one has more economic sense, but suffers from scarcity of data.

Addressing the necessity of using short and incomplete time series, this paper highlights the characteristics and potential of stochastic algorithms' applications in econometrics of financial time series, with a special focus on the case of very young financial markets. This approach is justified by an analysis – in Section 2 – of the estimation procedures commonly applied when measuring performances of these countries. The need for a stochastic optimization algorithm able to deliver estimates, global convergence proofs and convergence rates for extremely small sample size is also stressed by the literature review in Section 2, and given after a general discussion at the end of Section 3. Conclusions and directions for further research complete the paper.

2. Main features of semi-mature and very young financial markets

A striking characteristic of very young financial markets is their inefficiency, mainly emerging from: small number of investors, political barriers to foreign investment, restricting regulations, lack of transparency. Yet, assuming compliance of Rational Expectation Hypothesis (REH) as a criterion for achieving efficiency has been in doubt even for the well developed financial markets.

At least in this context, an alternative to REH seems to be the 'bounded rationality', a theory with behavioral foundations, advocated by Herbert Simon and others since 1957. The main idea of 'bounded rationality' concept is that economic agents, apart from their well-known expertise in traditional modeling, are also equipped with some learning abilities which allow extraction of additional patterns from the considered models residuals. This extra information shifts the initial equilibrium – considered to be 'the global one' up to this moment – to another point, and then the process can be iterated. As a consequence, any extra-information, due to a change in the expectations, technology or the model itself is exploited by the agents in the model and integrated as a base knowledge in the next period.

Based on this concept, Sargent (1993) recommends new techniques for data analysis, such as Genetic Algorithms (GA) and Simulated Annealing (SA) – also known as Evolutionary Algorithms (EAs) – integrated into a 'research

program to built models populated by agents who behave like working economists or econometricians'. It seems that this concept of 'bounded rationality' is also supporting very well the so-called effect of 'learning-by-doing' emphasized by Hansen and Nielsen (1997) in the framework of European integration. This is a dynamic effect of different countries, regions or sectors integration in the European Union (EU). Among its consequences is the fact that making the pattern of specialization more pronounced, strengthens actual better-developed participants in the same way a new technology might, but without requiring any new investment. And in the end, in the case of excluded parties, this can increase the discrepancies. This is also termed the learning-by-doing's *divergence* effect'.

On the other hand, it seems that for the underdeveloped countries, the concept of 'bounded rationality' might be the most effective if applied to their very young financial markets. This is perhaps because the learning elasticity of these sectors is among the most sensitive to this 'learning by doing' effect.

The aim of this paper is to continue in line of Sargent's book and present the way a certain evolutionary algorithm can be adapted for estimation purposes to deliver good estimates on a minimum expense of data. The methodology indicated at the end of section 3 could be easily generalized or adapted for estimating other models.

A good estimation for the average returns of patterns for residuals could be achieved if traditional models – verified earlier for mature stockmarkets – could be estimated from the most coherent data (usually, the newest observations in a time series). For example, if some very young markets started on being better regulated for the last month, then it is worth to distinguish in the latest data correct estimations for an assumed pattern of its volatility and then compare it with similar results for more developed countries. Therefore an estimation method for GARCH type models (see, for example, [Mills, 1999], [Campbell et.al 1997], [Lo and MacKinlay, 1999]), another than maximum likelihood method with a theory for global convergence irrespective of the small sample size, can be useful. Quick, correct and positive answer on some financial markets improvement can encourage potential investors to hold stocks there. Negative answer could draw authorities attention, showing that recent measures were not correct. That more adjustment or improvement is required.

One can notice three main drawbacks of the existent literature on emergent markets. First, there is a *hidden problem of small sample size* – occurring wherever constant coefficients models are estimated for very young financial markets by using all the data available, regardless the policy regulations chronology. A more realistic approach is fitting a traditional model only to data satisfying its initial conditions (by cutting the time series right up to the moment of some important change in the market's development). For example, if the *liberalization vs. volatility* relation is tested for a group of emergent markets

where liberalization took place at different moments in time, it is preferable to start the estimation the moment when fast liberalization arrived, see (Richard, 1996], Another 'hidden small sample size' situation occurs when a model – say International Capital Asset Pricing Model (ICAPM) – built under the assumption of the independence of the returns is still estimated in the presence of the serial returns auto-correlation [Buckberg, 1995). If the model can be estimated for a data set corresponding to the common period of most recent liberal times, then the problem of auto-correlation in returns is reduced on the expense of a reduction in the small sample size.

The second flow observed in emergent markets literature is an *improper application of Large Numbers Law* (see, for example, [Bekaert, 1995]). This goes with all the asymptotically efficient estimates delivered by maximum likelihood method or by the general method of moments. In case of very young emergent financial markets the use of these methods would validate all the subsequent interpretations, provided the same conditions are held in the future. But under 'bounded rationality assumption' the future behavior of the financial market in study is subject to change, as being aware of the estimated parameter values. Consequently, political estimations/responses assuming identical upcoming conditions appear to be biased designed from the very beginning.

The third objection is that young markets are very often not empirically analyzed within some groups of emergent markets, on the account of their lack of data. (see [Kasch-Haroutounian, 1999], [Kasch-Haroutounian and -Prince, 1999], [Hanousek and Filler, 1997]) with a notable exception of the paper by Emerson, Hali and Zalewska-Milura (1997). Apart of the fact that evolution of market efficiency for some Bulgarian shares is econometrically tackled, there are some similarities between the new methodology proposed in this paper and the one used in the cited article. The econometrics put in work in that paper is based on estimating a GARCH-M model with a Kalman filter, allowing for time- dependent coefficients

By adapting a certain algorithm to estimate parameters in a GARCH model based on only two observations, one can also think that parameters are allowed to vary in time. Yet, the goodness-of-fit is not relying on the sample size. Also, a particular pattern expressing the possible variation in time for the coefficients don't need to be imposed.

3. Adjusting Evolutionary Algorithms to achieve global convergence

Evolutionary Algorithms (EAs) – mentioned before in the context of the analysis of the emergent markets – are probabilistic search algorithms, which start with an initial population of likely problem solutions and then evolve

towards better solutions. They are based on the mechanics of natural genetics and natural selection.

A simple EA requires the definition of the following components:

- a solution representation;
- a function verifying the fitness of solutions – called *fitness function*,
- some operators to carry on the evolution of a population of potential
- solutions from a generation to another.

The main problem while evaluating time series errors is the dependence between the quality of parameter estimation and the accuracy of the estimated error series. On the other hand, the most claimed advantage of EAs is their resistance to shocks, which makes them a perfect candidate for estimating the error series. The same applies if the problem is too complex, or incompletely defined.

We shall discuss first a class of intelligent techniques usually not labeled as EAs, but sharing the same source of inspiration and purpose: the Neural Networks (NNs). There is a huge range of NNs applications in estimating econometric models for financial markets and many of them deliver satisfactory forecasts. Still, it is worth to point out some drawbacks for their applicability in the case of very young financial markets.

A major distinction between the group of NNs algorithms and EAs like Genetic Algorithms (GA), Simulated Annealing (SA) or Repetitive Stochastic Estimation (RSG) is to be considered from the standpoint of sample size requirements for estimations. For estimating a non-linear model based on a small sample size, only algorithms in the latter group seem to be appropriate. Since GA and SA have been studied for quite long time and they are also present in the economic literature (see [Goffe, Ferrier and Rogers, 1994], [Przechlewski and Strzala, 1996]) we will briefly review the literature regarding results for global convergence. The intention here is to explain why it is not satisfactory to rely on these stochastic algorithms for optimization with the purpose of estimating parameters in some econometric models, when only small sample size is available. This will clear the way in presenting the advantages of some adapted to the problem in work' versions of the RSG algorithm for the task of optimization, under non-linearity and small sample size assumptions. Theoretical proofs for the global convergence, indications about a correct choice of the initial values and some measure for the convergence rate will be indicated.

Why are NNs of any good for very young financial markets?

Neural networks have proven to be an alternative to traditional techniques for nonlinear time series analysis and prediction [Weigend, Gershenfeld, 1994]. Briefly speaking, a neural network is defined by its internal structure (architecture) consisting of several layers of nodes (called neurons), by the pattern of connectivity among neurons, and the activation dynamics of

the network. There are at least three layers of neurons in a network: one *input*, one *output* and one or more *hidden* layers. Neurons from different layers are connected each other by different weights, subject to change during the training phase of the network. Each neuron is assigned with an activation function that processes the information entering the neuron – which is, the output of neurons in previous layers, multiplied by the corresponding weights – to produce an output. Given the input set and iterating the above procedure for all neurons, layer to layer, the neural network will produce an output set, by a dependency not so easy to formalize. On a set of input-output training examples, the network learns the „correct output – minimizes the error between real and desired output – by recursively modifying the connection weights according to some predefined algorithm. The fact is that hundreds of algorithms have been developed in NN literature, whereas theory sustains only a few.

Most researchers who use the NNs approach justify their choice by citing proofs of the 'universal approximation' property, but the practical relevance of these proofs needs to be considered with care. The results are derived only for suitably continuous functions and hold only in the absence of error or noise, which of course has the potential effect of confusing the model or search algorithm. The use of NNs for forecasting raises a number of important additional technical issues, which in one way or another can be approached from a statistical perspective. It is important to consider whether the approximation properties of NNs hold in a time series context, which depends largely on how well the theoretical approximation results stand up in recursive or auto-regressive models. The standard results hold for continuous functions, which map inputs to outputs: they hold for feed-forward networks. It is most common for researchers who use NNs to note almost in passing the universal approximation property and then to rely on it very heavily without question in their analysis. A particular aspect of the approximation theorems is that in principle we may rely on a single hidden layer to provide a workable approximation. This holds, however, only if the number of hidden nodes can be increased arbitrarily, whereas in practice the number of nodes is heavily constrained by the amount of data available, in the language of the statistician, we simply run out of degrees of freedom, but this particular problem is more crucial in NNs because the number of parameters to be estimated grows very rapidly with the number of hidden nodes. This is the reason for which NNs don't seem to be an appropriate way of estimating non-linear models when only small sample size is available.

Are GA and SA any better for very young financial markets?

At first sight they are, because they are random based search algorithms, enriched with some 'teaming' abilities in that sense that best estimations at a certain iterations are carried to the next ones. Simulated

annealing and the genetic algorithm are stochastic relaxation search techniques suitable for application to a wide variety of combinatorial complexity non-convex optimization problems [T.E. Davis, 1991]. Each produces a sequence of candidate solutions (or populations of candidate solutions) to the underlying optimization problem, and the purpose of both algorithms is to generate sequences biased toward solutions, which optimize the objective function.

The appeal of SA is that it provides asymptotic convergence to a globally optimal solution. A substantial body of knowledge exists concerning the algorithm convergence behavior, based upon a Markov chain model. The essence of SA theory is demonstration of (1) existence of a unique asymptotic probability distribution (stationary distribution) for the stationary Markov chain corresponding to every strictly positive constant value of an algorithm control parameter (absolute temperature), (2) existence of a stationary distribution limit as the control parameter approaches zero, (3) the desired behavior of the stationary distribution limit, i.e., optimal solution with probability one and finally (4) sufficient conditions on the algorithm control parameter to ensure that the non-stationary algorithm achieves the limiting distribution. In the most general form SA theory is presented in [Haario, Saksman 1991].

Attempting to copy this theory onto GA was only partially successful, resulting in complicated – and rather intractable – definitions for the genetic operators, and questionable convergence proofs. That occurs because GA does not rely on the Gibbs distribution, the magic key to global convergence engaged by SA. Instead, GA took advantage of the possibility of using more than one individual per iteration, achieving simple homogeneous Markov chain convergence for the elitist algorithm [Rudolph, 1996]. Summing up, most of the SA and GA convergence results are for general fitness function and infinite time convergence, which is of academic use only. Practical relevance could be achieved by analyzing particular convergence rates of particular problems and algorithms, but this has not been done yet, except a few (simple) cases.

Why should one expect more from the RSG algorithm?

Repetitive Stochastic Guesstimation (RSG) is a probabilistic algorithm introduced in [Charemza, 1996] which mimics the usual guessing of the parameters involved in a complex, generally large, empirically oriented macro-economic model. Is the main intention of this paper to show how an empirical algorithm like RSG can be adjusted for estimating parameters in a non-linear model based on a minimal set of observations. This adjustment is possible to be performed in such a way that proofs for global convergence are not relying on the data set, but on the number of iterations in the algorithm. Building on the idea in [Agapie, 2001] a formal representation of the RSG for estimating parameters in a GARCH (1,1) model will be presented. Then sufficient conditions for determining the true parameters' values in the model will be indicated. Before all these, a very brief review of this algorithm is coming.

First, three points should be mentioned where RSG differs from other probabilistic algorithms:

- At the initial stage, by making use of the prior beliefs concerning the parameters to be guessed (according to the economist's expertise and intuition);
- By successively restricting the search space from one iteration to another, providing an asymptotic convergence of the algorithm to some extreme point;
- By using two objective functions, instead of one.

In terms of their learning and convergence ability, the difference between RSG and GA and SA is that the last ones, even if able to estimate some parameters based on a very few number of observations, rely on infinite time convergence results only.

The RSG procedure is recalled, as presented in [Agapie,1999],

Procedure Repetitive Stochastic Guesstimation

1. Set the iteration index to zero: $i = 0$;
2. Choose some initial values and intervals for the parameters to be optimized;
3. Choose/compute the initial value for the learning rate l_0 ;
4. Randomly generate (guess) a new candidate solution, inside the current intervals;
5. Compare the candidate solution vs. the current one-w.r.t. both criterions-and decide: accept or reject;
6. If accepted, it becomes the current solution; otherwise, keep the old one;
7. Repeat 4-6 several times, until a better solution is obtained;
8. $i=i+1$, decrease the learning rate, decrease the intervals' lengths and go to 4;
9. Repeat 8, until STOP.

A formal representation of RSG algorithm for estimating a GARCH(1,1) model

Consider

$$y_t \sim N(0, h_t) (\Rightarrow y_t = \sqrt{h_t} n_t, y_{t-1} = \sqrt{h_{t-1}} n_{t-1}, n_t \sim N(0, h_t), n_{t-1} \sim N(0, h_{t-1})) \quad (1)$$

$$h_t = \alpha_0 + \alpha_1 y_{t-1}^2 + \beta_1 h_{t-1} \quad (2)$$

For every iteration i (Step 8 in previous Procedure), $r=1 \dots niter$, assume that replications are performed indexed by r , $r = 1 \dots nrepl$. Step 4 in previous Procedure can be formalized as follows: for every iteration i and replication r , the current values for the coefficients are computed according to:

$$\alpha_{0,r}^{i+1} = \alpha_0^i + l_0^{a^0} l_r u_r \quad (3)$$

$$\alpha_{1,r}^{i+1} = \alpha_1^i + l_0^{a^1} l_r u_r \quad (4)$$

$$\beta_{1,r}^{i+1} = \beta_1^i + l_0^{b^1} l_r u_r \quad (5)$$

with u a random variable assumed to have a uniform distribution in $(-0.5; 0.5)$; in the original version u_r is its realization at replication r , l_i a real non-negative number decreasing to zero when $i \rightarrow niter$ and $niter \rightarrow \infty$ {usually $1, = \sqrt{1 - (i-1)/niter}$). Also, $\alpha_0^i, \alpha_1^i, \beta_1^i$ are the current values of the parameters at iteration i and $l_0^{a^0}, l_0^{a^1}$ are the initial interval lengths around the correspondent parameters.

Adapting RSG for estimating a GARCH (1,1) model will consist in determining sufficient conditions for the distribution of the random variable u , for the starting points a_0^0, a_1^0, b_1^0 as well as for corresponding intervals length around these values for achieving global convergence when number of iterations $niter \rightarrow \infty$.

Multiplying equation (2) by n_t^2 we get:

$$y_t^2 = \alpha_0 n_t^2 + \alpha_1 y_{t-1}^2 + \beta_1 y_{t-1}^2 (n_t^2 / n_{t-1}^2) \quad (6)$$

At iteration $i+1$ (the objective function is computed according to:

$$OF_{i+1} = \min_{r \in \{1, \dots, nrep\}} \{ y_t - \alpha_0 n_{t,i+1} - \alpha_1 n_{t-1,i+1} y_{t-1} - \beta_1 n_{t-1,i+1} y_{t-1} (n_{t,i+1} / n_{t-1,i+1}) \}^2 \quad (7)$$

$\alpha_0^{i+1}, \alpha_1^{i+1}, \beta_1^{i+1}$ are coefficients at a certain replication r' for which the minimum was achieved: the correspondent u , in (3)-(5) is simply denoted with u

Since it can be checked that the weighted objective function asymptotically converges (when number of iterations goes to infinity) to the unweighted one (see [Agapie, 2001]) the following considerations will rely only on the objective function indicated in (7).

Assuming that it would be possible to write down such an objective function, by knowing the numerical values corresponding to the standard normal variables entering y_t and y_{t-1} - this is n_t and n_{t-1} - its overall minimal value is equal to zero.

The sequence $(OF^i)_{i=1, niter}$ can be regarded as a stochastic process indexed by iterations, assumed to be performed an infinite time ($niter \rightarrow \infty$). Global convergence „is achieved by deriving sufficient conditions for $(OF^i)_{i=1, niter}$ to be a supermartingale satisfying

$(OF^i)_{i=1, niter} \leq C$ with $E[OF^{i+1} | \mathcal{F}_i] \leq OF^i$ with $\prod_{i=1, \infty} (E[OF^{i+1} | \mathcal{F}_i]) < \infty$ (see Theorems 1, 2 and Proposition in the appendix) and 3, the smallest σ -algebra that makes all random variables up to OF^i measurable.

Assuming that $l_Q S^W$, $l_Q^a i = W$, $l_Q M P V$ in (3)-(5), then (7) can be written in the equivalent form:

$$OF_{i+1} = [\sqrt{OF_i} (1 + l_i u) - l_i u y_i]^2 \quad (8)$$

If we suppose further that u is such as

$$(1 - l_i u) > 0 \quad (9)$$

and initial starting values α_0^0 , α_1^0 , β_1^0 for the parameters α , β and respectively p -i are satisfying

$$\sqrt{OF_0} < (y_i / 2) \quad (10)$$

then one can easily get the following inequality:

$$OF_{i+1} < OF_i (1 - l_i u)^2 \quad (11)$$

Next step is to determine the random variable u in (11) such that

$$E[OF_{i+1} / \mathcal{F}_i] < OF_i (1 - l_i)^2 \quad (12)$$

According to [Agapie, 2001] (see Appendix for a short description) (12) leads to the conclusion that OF_i converges in *mean* and *completely* to zero, when number of iterations i is increasing to infinity.

There is no unique determination for a random variable u such as (12) is satisfied. If, for example, u is sampled from the random variable $u \sim N(a, \sigma^2)$ with $a^2 + \sigma^2 < 1$, then (12) is satisfied. It is also worth noting that parameters a and σ can also be chosen such that (9) is satisfied. Resuming that is got so far:

- if one has only two observations available: y_i and y_{i-1} .
- some starting values α_0^0 , α_1^0 , β_1^0 for the parameters α_0 , α_1 , β_1 such that $\sqrt{OF_0} < (y_i / 2)$,
- at every replication r , is generating potential coefficients for the iteration $i+1$ according to

$$\alpha_{0,r}^{i+1} = \alpha_0^i (1 + l_i u_r) \quad (3')$$

$$\alpha_{1,r}^{i+1} = \alpha_1^i (1 + l_i u_r) \quad (4')$$

$$\beta_{1,r}^{i+1} = \beta_1^i (1 + l_i u_r) \quad (5')$$

instead of (3)-(5)

• u_r are sampled from a normal distribution $N(a,b)$ with $a^2+b^2 < 1$, then global convergence of the sequence $(OF^1)_{i \rightarrow \infty}$ to its overall minimal value, which is zero, is assured. Perhaps it is worth noting that a satisfactory choice of a and b can also assure the non-negativeness condition to the $\alpha_0^0, \alpha_1^0 \beta_1^0$ parameters.

For completing this discussion, previous calculations show that if one would know precisely the realization of a standard normal entering in y_t (this is n_t), then one could write the previous 'perfect' objective function OF^{*1} in (7), converging to the overall minimal value OF^* -zero. This leads to an asymptotically convergence to the true coefficients of the model.

To get closer to this desirable case, the practitioner can sample T ($T \gg oc$) times from the 'ideal' distribution of OF^* , simply computing for every $mc \in \{1, \dots, T\}$ and for a realization $n_{t,mc}$ of a standard normal

$$OF_{mc}^{*1} = \min_{r \in \{1, \dots, nrep\}} [y_r - \alpha_0^{i+1} - \alpha_1^{i+1} \frac{n_{t,mc}^2}{n_{t-1,mc}^2} y_{t-1} - \beta_1^{i+1} y_{t-1}]^2 \quad (13)$$

find its correspondent minimal value, say OF_{mc}^* and then consider, as the best estimates for the coefficients in the GARCH model, those corresponding to the minimal value in the row (OF_{mc}^*) mc en. Of course, all the 'partial' overall minimal should be computed using the same initial conditions in the RSG algorithm.

Conclusions and further research direction

The divergence consequence of the learning-by-doing effect emphasized by Hansen and Nielsen in the context of EU enlargement was debated under the bounded rationality concept for the very young financial markets in the East-European countries. Given the high learning elasticity of these financial markets, a particular optimization algorithm was adapted to estimate parameters in a GARCH(1,1) model based on few observations only. Theoretical proofs for global convergence, rates of convergence and optimal choices for the initial values were discussed in the last section of the paper. The main implication of these findings was that positive effect of foreign capital flows, liberalization regulations and other political measures can be noticed in the most recent observations of a time series. By that, a potential positive effect is reinforcing the movements towards integration in the country or sector in study. Also, that allows for studies based on comparable data for young financial markets, like Bulgaria, Romania or Latvia. Financial market unions in the case of compatibility can not only lower the discriminating effect of the integration process, but also make the integration efforts easier.

By relying on only two observations, the *hidden problem of small sample size* noted in Section 2 is solved. By being dependent on some computational capabilities – namely number of iterations and replications performed – the *Large Numbers Law* might be applied in a completely different dimension. An

alternative toward waiting until the historical data series are recorded (while the underlying process may change several times) is to use computers for correctly extracting information from the most recent data. Given the existent computational support, it is also possible to determine estimates for the rates of convergence. Also, prediction and political decisions based on these estimations are more properly grounded, as discussed in Section 2.

Another way this algorithm can be used is to test whether the same model is valid for a whole segment of data in a time-series, if some model parameters are estimated on two-by-two observations, differences can be recorded. In case of no significant discrepancies, one can conclude that the model underlying the process is indeed the one considered. If differences appear then either a pattern in the coefficient's variation in time can be extracted or it can be concluded that the model itself is not proper for the whole data considered.

It is also worth noting that the way this algorithm works is a generalization of the Bayesian framework. The difference is that, instead of expressing priors on coefficients in terms of distribution functions, only initial point values are requested for start. Every iteration, distributions over coefficients are determined according to some sufficient conditions for global convergence.

It is also important to stress that the idea underlying the methodological approach in Section 3 is simple and can be easily adapted for other econometric models. By allowing parameter estimations based on time series exhibiting non-stationarity, area of possible applications can be enlarged.

Acknowledgements

The support of OSM-HESP SEE PDP Modular Doctorate Program - grant number B5005 – is gratefully acknowledged. (I owe much gratitude to Wojciech Charemza for providing a consistent stream of scientific support and encouragement during this research.

References

- Agapie A. – 'Stochastic Optimization in Econometric Models – A Comparison of GA, SA and RSG' *Research Memorandum ACE Project-MEET IV*, University of Leicester, No. 99/1, 1999.
- Agapie A. – 'Convergence of Repetitive Stochastic Guesstimation Algorithm on a Linear Regression Problem', paper accepted for presentation at the 'Data Analyse and Computer intensive Methods' Conference, Minsk, September, 2001,
- Bekaert G. – Market Integration and Investment barriers in Emerging Equity Markets', *The World Bank Economic Review*, vol. 9, No.1, 1995.

-
- Buckberg E. – 'Emerging Stock Markets and International Asset Pricing'. *The World Bank Economic Review*, vol. 9, No.1, 1995.
- Campbell J. Y., Lo A.W., MacKinlay A.C. – *The Econometrics of Financial Markets*, Princeton University Press, 1997.
- Charemza W.W. – 'An introduction to Guesstimation: Back to basis or a mockery?' in 2nd *Int. Conf. on Computing Economics and Finance*, Geneva, 1996.
- Davis T.E. – 'Toward an extrapolation of the simulated annealing convergence theory onto the simple genetic algorithm', *Ph.D. Dissertation*, University of Florida, 1991.
- Emerson R., Hall S.G., Zalewska-Mitura A. – 'Evolving Market Efficiency with an Application to Some Bulgarian Shares' in *Economics of Planning*, vol. 30 Nos. 2-3, 1997.
- Goffe W., Ferrier G.D., Rogers J. – 'Global optimization of statistical functions with simulated annealing'. *Journal of Econometrics*, 60, North Holland, 1994.
- Haario H., Saksman E. – „Simulated annealing process in general state space”. *Advances in Applied Probability*, 23, 1991.
- Hanousek J., Filler R.K. – 'The Relation between Economic Factors and Equity Markets in Central Europe', *Working Paper No. 78*. The Davidson Institute Working paper Series, 1997.
- Hansen D.J., Nielsen U.J. – „An Economic analysis of the EU", second edition in *The McGraw-Hill Companies*, 1997.
- Kalotay K., Alvarez A. – 'Emerging Stock Markets and the Scope for Regional Cooperation', *UNCTAD Discussion Papers*.
- Kasch-Haroutounian M. – 'Technical Analysis and Linear vs. Nonlinear predictability of Stock Returns in the Transition Markets of Central Europe', *Discussion Paper No. 84* at Applied Econometrics Research Unit, Department of Economics, City University London, 1999.
- Kasch-Haroutounian M., Prince S. – 'International CAPM and the Integration of the Transition Markets of Central Europe into Global Capital Markets', *Discussion Paper No. 85* at Applied Econometrics Research Unit, Department of Economics, City University London, 1999.
- Lo A.W., MacKinlay A.C. – *A Non-random Walk down Wall Street*, Princeton University Press, 1999.
- Mitts T.C. – *The Econometric Modeling of Financial Time Series*, second edition, Cambridge University Press, 1999.
- Neveu J. – *Discrete – Parameter Martingales*, Amsterdam and Oxford: North Holland, 1975.
- Przechlewski T., Strzata K. – 'Evaluation and Comparison of the RSG and RSF-GA', A CE Project Research Memoranda, 17, 1996.
- Richards A.J. – 'Volatility and Predictability in National Stock Markets: How do Emerging and Mature Markets Differ?' *IMF Staff Papers*, Vol. 43, No.3, 1996
- Rudolph G. – 'Convergence Properties of Evolutionary Algorithms' in *Verlag Dr. Kovac*, 1996.

- Sargent T. J. – Bounded Rationality in Macroeconomics' in Oxford University Press, 1995.
- Simon H.A. – Models of Man: Social and Rational; Mathematical Essays on Rational Human Behavior in Society Setting, John Wiley, New York, 1957.
- Weigend A.S., Gershenfeld N. A. (eds) – Time series prediction. Forecasting the future and understanding the past, Addison Wesley, 1994

Appendix

Definition 1. Let $(\Omega, \mathcal{F}, P)$ be a probability space and $\mathcal{F}_0 \subseteq \mathcal{F}_1 \subseteq \dots \subseteq \mathcal{F}$ be an increasing family of σ sub-algebras of $\mathcal{F}$ and let $\mathcal{F}_\infty = \sigma(\cup_i \mathcal{F}_i) \subseteq \mathcal{F}$. A stochastic process (X_i) that is $\mathcal{F}_i$ -measurable is termed *supermartingale* if $E(X_i) \rightarrow \infty$ and $E(X_{i+1} / \mathcal{F}_i) \leq X_i$ for each positive integer i .

Condition (X_i) is $\mathcal{F}_i$ -measurable is fulfilled for example-and this is the case in this paper-if we consider for each i , $\mathcal{F}_i = \sigma(X_j / 0 \leq j \leq i)$, the smallest σ -algebra that makes all random variables up to X_i measurable.

According to [Neveu, 1975] , non-negative supermartingales (i.e., satisfying in addition $X_i \geq 0$ for all i) have the following remarkable property.

Theorem 1. Let $(X_i)_i \geq 0$ be a non-negative supermartingale. Then $X_i \rightarrow X < \infty$ almost sure.

Another important property of non-negative supermartingale follows from [Rudolph, 1997].

Theorem 2. Let $(X_i)_i \geq 0$ be a non-negative supermartingale satisfying $E(X_{i+1} / \mathcal{F}_i) \leq c_i X_i$ almost sure for all $i \geq 0$ with $c_i \geq 0$ and $\sum_{i=1, \infty} (\prod_{k=0, i-1} c_k) < \infty$. Then $X_i \rightarrow 0$ in mean and completely.

The next concept was introduced in [Rudolph, 1997] for characterizing real valued objective functions.

Definition 2. Let $f: \mathbb{R}^n \rightarrow \mathbb{R}$ and $a \in \mathbb{R}$. We denote the lower level set of f (at level a) by $L(a) = \{x \in \mathbb{R}^n / f(x) < a\}$.

Derived from the previous two theorems, in [Agapie, 2001] was proved the following result.

Proposition 1. Let $(C_i)_{i=1, niter}$ be the sequence of coefficients generated by RSG at successive iterations and assume that $OF_i^* = OF_1^*(C_i)$ has bounded lower level sets and let OF_i^* define the overall minimal value. Then the sequence $X_i = OF_1^* - OF_i^*$ defines a non-negative uniformly integrable supermartingale.

Remark: If in Theorem 2 one takes $c_i = (1-l_i)^2$ (with $l_i = \text{sqrt}(1-(i-1)/niter)$) and defines replications in the RSG algorithm such that $E(OF_1^{i+1} / \mathcal{F}_i) \leq c_i OF_1^*$ then by Theorem2 and Proposition1 it comes that $OF_1^i \rightarrow OF_1^*$ when $i \rightarrow \infty$.

NOUA ECONOMIE KEYNESIANĂ

dr. Florin-Marius Pavelescu
Institutul de Economie Națională

1. Caracteristici definitorii ale noii economii keynesiene

Curentul de gândire denumit generic „noua economie keynesiană” a apărut ca o reacție la rigiditatea unora dintre ipotezele pe care se bazează noua economie clasică. Dintr-un anumit punct de vedere, acest „nou val keynesian” prezintă o serie de similitudini cu teoria dezechilibrelor (echilibrelor newalrasiene). deoarece:

- reprezintă o respingere a unui curent clasicizant (modelul IS-LM în cazul teoriei dezechilibrelor, noua economie clasică în cazul noii economii keynesiene),
- se încearcă obținerea unor fundamente microeconomice de o rigurozitate mai mare pentru elaborarea teoriei macroeconomice.

În același timp, avem de-a face cu un demers științific care poate fi catalogat ca fiind de tip „keynesian”. La fel cum Keynes a criticat unele postulate ale teoriei clasice și neoclase, dar a păstrat altele, reprezentanții noii economii keynesiene critică anumite ipoteze ale noii economii clasice, dar consideră altele ca fiind valabile. Astfel, se preia de la noua economie clasică teza neutralității banilor, atât pe termen lung, cât și pe termen scurt precum și tehnicile circumscrise anticipațiilor raționale.

Conceptele noii economii clasice care sunt respinse, sunt înlocuite cu altele în care se simte influența unor orientări doctrinare cum ar fi: instituționalismul sau teoria ofertei.

Principalele probleme abordate de noua economie keynesiană sunt:

- a. funcționarea pieței forței de muncă;
- b. ajustarea prețurilor;
- c. coordonarea activității economice.

Noii keynesteni se deosebesc de keynesienii tradiționaliști prin faptul că se concentrează asupra studiului ofertei în contextul unei economii caracterizate prin existența unei concurențe imperfecte. Pentru aceasta, sunt aduse o serie de inovații metodologice pe care le vom examina în continuare.

2. Deviația salariilor de la nivekri de echilibru

Principalul domeniu de preocupare ai noilor keynesieni, printre care se numără N. G. Mankiw, M. Parkin, R. J. Gordon, M. Weitzman, este *funcționarea* pieței forței de muncă. Noua economie keynesiană poate fi definită ca „o clasă de modele ale pieței forței de muncă în care sunt admise anticipațiile raționale și contractele salariate la termene fixe, care se suprapun în mod posibil dar nu și obligatoriu „¹ în înțelegerea funcționării pieței forței de muncă, deosebit de importantă este „noua teorie keynesiană a ofertei agregate” bazată pe patru ipoteze cheie:

- I. salariile se determină pentru o perioadă dată și nu se ajustează în mod continuu;
- II. cantitatea reală de muncă negociată este determinată de cantitatea cerută;
- III. salariile sunt stabilite astfel încât să se atingă egalitatea între cererea și oferta de forță de muncă;
- IV. contractele de muncă durează o perioadă de timp mai lungă decât frecvența cu care economia este supusă unor șocuri externe, și se suprapun în timp².

Drept urmare, salariile se ajustează relativ lent în raport cu evoluțiile din alte compartimente ale economiei. La aceasta contribuie și faptul că pentru agenții economici există o asimetrie a informației și dea concurența între firme este imperfectă. În aceste condiții, se tinde la o protejare a personalului *existent* la un moment dat în cadrul înfringerii în acest fel, se reduc substanțial costurile generate de rotația personalului. Pentru a descrie comportamentul salariat, au fost propuse mai multe modele inspirate din teoriile de natură instituționalistă și anume:

A. Teoria salariului de eficiență. Se pornește de la premisa că salariul oferit de patron este mai mare decât acela care ar asigura echilibrul cerere-ofertă pe piața forței de muncă. Deși o asemenea determinare a salariului este generatoare de șomaj³, ea se utilizează deoarece:

- a. un nivel ridicat al salariilor are o influență benefică asupra alimentației. Lucrătorii bine hrăniți sunt mai sănătoși și implicit mai productivi;
- b. un nivel ridicat al salariului diminuează fluctuația forței de muncă. Prin mărirea salariilor, se reduce atât proporția lucrătorilor care părăsesc firma, cât și costurile aferente angajării și instruirii unor noi lucrători;
- c. salarii mai ridicate pot determina o creștere a calității forței de muncă de care dispune o firmă. Dacă salariile ar fi diminuate, cei mai buni lucrători ar pleca în aceste condiții crește ponderea celor cu o pregătire

¹ Davidson P. – *Post-keynesian macroeconomic theory*, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, 1996.

² Parkin M. – *Macroeconomics*, Prentice Hall, New Jersey 1984.

³ Mankiw N. G. – *Macroeconomics*. Worth Publishers, 1994.

profesională deficitară, apărând fenomenul de selecție adversă. Dar prin piața unor salarii sensibil mai ridicate decât cele de echilibrare, se evită selecția adversă, se îmbunătățește calitatea forței de muncă, posibilitățile de inovare tehnologică, precum și nivelul productivității muncii. Mai ales în cadrul unor firme care sunt generatoare sau utilizatoare ale unor tehnologii de vârf, se poate aprecia că nivelul salariilor acționează ca un veritabil factor de producție.

- d. un nivel ridicat al salariului poate constitui un stimulent hotărâtor pentru mobilizarea eforturilor lucrătorilor în vederea îmbunătățirii activității proprii. Se pornește de la ideea că managerii firmelor nu pot să monitorizeze efortul angajaților în mod eficient. În aceste condiții lucrătorii pot alege între a lucra intens sau a trage chiulul, riscând să fie concediați, fenomen denumit hazard moral. Pentru a diminua hazardul moral, firma va crește salariile. Cu cât salariul va fi mai mare, cu atât se va majora pierderea suportată de lucrători în cazul concedierii.

Practicarea unor salarii de eficiență are urmări benefice pentru activitatea firmei, dar efectele asupra detensionării pieței forței de muncă și a stabilizării macroeconomice sunt îndoielnice, datorită limitării posibilităților de angajare de noi lucrători.

B Teoria insideri-outsideri. În conformitate cu această teorie, populația activă este împărțită în două mari categorii:

- **insideri**, respectiv lucrătorii deja angajați;
- **outsideri**, respectiv candidații la angajare.

Deoarece costurile de rotație ale personalului apar pentru firme ca fiind foarte mari, se preferă acordarea de salarii ridicate insiderilor, decât angajarea unor outsideri cu salarii relativ scăzute. Cu alte cuvinte, insiderii datorită unei rente de situație, dobândesc salarii superioare nivelului de echilibru, în timp ce outsiderii sunt expuși riscului unui șomaj de lungă durată.

C. Economia participativă (share economy) reprezintă în fapt o soluție pentru evitarea creșterii șomajului propusă de M. Weitzman. Se presupune o flexibilitate sporită a salariilor care devin astfel o variabilă de ajustare a ocupării forței de muncă¹. În funcție de pulsul conjuncturii economice salariul variază între un nivel minim și un nivel maxim. Nivelul minim reprezintă o parte fixă a cheltuielilor. Nivelul maxim al salariului se determină în funcție de profitabilitatea firmei.

Aplicarea modelului prezentat anterior ar conduce la o limitare a concedierilor și s-ar putea efectua noi angajări. El este mai ușor de acceptat de către insideri în timpul recesiunii și mai greu pe parcursul perioadelor de boom. Aceasta deoarece insiderii sunt cei care plătesc în fond, prin reducerea participării unitare variabile, ineficacitatea relativă a noilor angajați. Eliminarea opozi-

¹ Clerc D., "Quant la variable d'ajustement devient la rémunération: le rôle de participation" în *Alternatives économique* nr. 108/juin 1993.

ției dintre irisideri și outsiders se poate realiza prin lărgirea participării salariaților la decizie referitoare la desfășurarea activității întreprinderii.¹

3. Starea lentă a prețurilor

În viziunea reprezentanților noii economii keynesiene, practicarea de către o mare parte a firmelor a salariului de eficiență mi constituie singura sursă a funcționării imperfecte a piețelor. Un alt motiv îl constituie ajustarea lentă a prețurilor. În fapt, această ipoteză constituie o reluare a poziției exprimată de Keynes și preluată ulterior de susținătorii teoriei dezechilibrelor.

Neokynesienii susțin că ajustarea lentă a prețurilor s-ar datora așa numitelor costuri de meniu (menu costs), cuprinzând toate costurile asociate modificărilor de prețuri, care încep cu costurile aferente retipăririi listelor de prețuri și se termină cu costurile legate de *diminuarea* cifrei de afaceri ca urmare a nesatisfacerii unor cerințe ale clienților. Acestea sunt mai mari decât beneficiile care s-ar obține din modificarea instantanee a prețurilor. Din acest motiv se poate spune că în materie de prețuri firmele adoptă un comportament cvas irațional.

Unii economiști consideră că și în ipoteza în care costurile de meniu ar fi foarte mic, nu s-ar putea ajunge la o completă flexibilitate a prețurilor. Chiar dacă nivelul costurilor de meniu este pentru o firmă foarte scăzut s-ar genera efecte de amploare la scară socială prin modificarea volumului cererii agregate. Consecințele modificării prețurilor descrise anterior sunt denumite externalități ale cererii agregate. Datorită externalității cererii agregate chiar și costuri de meniu scăzute pot face ca prețurile să fie „rigide” (sticky), iar acest fapt poate genera costuri sociale considerabile. Cu alte cuvinte „rigiditatea prețurilor” poate să fie optimală pentru cei care fixează nivelul prețurilor, dar să nu fie dezirabilă pentru ansamblul economiei.

O altă cauză a „rigidității” prețurilor o reprezintă „ezitățile” (staggering) agenților economici în ajustarea prețurilor și salariilor. Din acest motiv, prețurile și salariile relative nu mai pot reflecta în totalitate realitățile economice.

Ajustarea lentă a prețurilor și salariilor, precum și asimetria informațiilor de care dispun agenții economici au efecte asupra nivelului activității economice nu numai pe latura cererii, cât și pe latura ofertei. Noii keynesieni admit faptul că datorită imperfecțiunilor pieței, dinamica outputului deviază de la ritmul natural de creștere. În consecință se poate scrie:

$$Y = Y + \alpha (P - P^e)$$

¹ La vremea apariției sale, modelul propus de M. Weitzman a fost apreciat de mass-media ca fiind „cea mai bună idee de la Keynes încoace”. Dar realitățile economice, și în primul rând prăbușirea economiilor de comandă din Europa de Est au demonstrat ineficiența unor astfel de sisteme de salarizare. Deși se asigură ocuparea deplină a forței de muncă, nu se generează suficiente stimulente pentru utilizarea resurselor rare de capital uman și susținerea proceselor de inovare tehnologică.

unde:

Y = ritmul efectiv de creștere al outputului;

$\bar{Y}$ = ritmul natural de creștere al outputului;

P = nivelul efectiv al prețurilor;

P^* = nivelul anticipat al prețurilor;

α = parametru care arată sensibilitatea outputului la modificarea nivelului prețurilor.

Pe aceeași bază au fost dezvoltate mai multe modele ale ofertei agregate dintre care se pot menționa:

I. Modelul ajustării lente a salariilor

În acest model se presupune că:

1. Dacă salariul nominal este fixat, o creștere a nivelului prețurilor diminuează mărimea salariului real, ceea ce face ca forța de muncă să devină mai ieftină.
2. Salariul real mai scăzut stimulează firmele să asigure mai multă forță de muncă
3. Forța de muncă nou angajată determină o creștere a outputului.

II. Modelul percepției greșite a lucrătorilor

Se presupune că salariile au capacitatea de a echilibra cererea și oferta, dar lucrătorii confundă dinamica salariului real cu dinamica salariului nominal în aceste condiții o scădere a salariului real, determinată de o creștere mai rapidă a prețurilor, conduce la o sporire a ofertei de forță de muncă și implicit a nivelului outputului.

III. Modelul informației imperfect¹¹

Se pornește de la ipoteza că prețurile au capacitatea de a asigura echilibrul dintre cerere și ofertă. Dezechilibrul apare datorită percepției greșite a evoluției prețurilor de către agenții economici. Se presupune că fiecare antreprenor fabrică un singur produs, dar consumă mai multe produse.

În stabilirea nivelului producției, antreprenorii se vor ghida după evoluția prețurilor pentru produsul pe care îl fabrică. Dar ei nu cunosc dinamica prețurilor la toate produsele și implicit dinamica prețurilor relative. Atunci când prețurile cresc în mod neașteptat, toți agenții economici vor considera în mod rațional că prețurile relative ale produselor fabricate de ei au crescut. Din această cauză, ei vor crește nivelul producției.

¹¹ Modelul informației imperfecte a fost inițial propus de Robert Lucas jr. unul dintre mentorii noii economii clasice. Dar el poate fi considerat ca făcând parte și din arsenalul noii economii keynesiene, deoarece explicitează, în mod convingător, unul dintre modelele ajustării lente a prețurilor.

IV. Modelul ajustării lente a prețurilor

În acest model se pune accentul pe faptul că o proporție însemnată a firmelor nu ajustează instantaneu prețurile ca răspuns la modificarea volumului și structurii cererii. Cauzele acestui comportament rezidă în:

- existența unor contracte pe termen lung cu prețuri fixe între furnizori și clienți;
- costuri de meniu relativ ridicate.

Prețurile practicate de firme depind de nivelul general al prețurilor (P) și de nivelul anticipat (Y) sau natural (Y) al cererii agregate, precum și de sensibilitatea cu care se reacționează la de viața outputului de la ritmul natural de creștere (a).

În cazul ajustării instantanee a prețurilor, nivelul acesteia (P_R) este:

$$P_R = P + a (Y - Y)$$

În cazul ajustării tente, nivelul prețului (P_i) este:

$$P_T = P^e$$

unde:

P^e = prețul anticipat

Dacă s este proporția producției firmelor care practică ajustări tente ale prețurilor, rezultă că nivelul mediu al prețurilor (p) este:

$$p = sP^e + (1-s) [P + a (Y - Y)] \text{ echivalent cu:}$$

$$p = p^e + [(1-s)a/s](Y - Y)$$

Ecuția de mai sus subliniază în principat două aspecte:

I) Atunci când firmele anticipează un nivel ridicat al prețurilor ele se așteaptă și la costuri mari. Aceste firme care stabilesc prețuri în avans practică prețuri ridicate, care la rândul lor determină alte firme să majoreze și ele prețurile. Deci un nivel ridicat anticipat al prețurilor conduce la creșteri sensibile ale prețurilor în mod efectiv.

II) În condițiile unei cereri agregate în creștere, firmele care își ajustează rapid prețurile le vor majora. Deci efectul modificării outputului depinde de proporția firmelor cu prețuri flexibile.

Rearanjarea termenilor ecuației prețurilor conduce la forma:

$$Y = Y + [(s / (1-s) a) (P - P^e)]$$

care demonstrează încă o dată că deviația outputului de la ritmul natural de creștere este dependentă de deviația nivelului efectiv al prețurilor de la nivelul anticipat.

4. Coordonarea activității economice

Ajustarea tentă a prețurilor și salariilor, concomitent cu acțiunea altor factori (informație imperfectă, rigidități instituționale) au drept urmare fluctuații sensibile ale mărimii outputului. Noua economie keynesiană susține că pe termen lung forțele pieței pot conduce sistemul economic spre o stare de echilibru. Pe termen scurt însă pot exista eșecuri (uneori „pe scară largă” după expresia lui N. Mankiw) de coordonare a activității economice de către piață.

Din acest motiv se acordă o importanță deosebită de către reprezentanții acestei orientări studierii mecanismelor de coordonare a activității economice. În acest sens, Gordon arăta că asigurarea coordonării este problema de bază a economiei. Inițial s-a avut în vedere ipoteza că eșecurile de coordonare ale pieței se datorează rigidităților din funcționarea pieței forței de muncă. Apoi, atenția s-a concentrat asupra ajustării tente a prețurilor, sau a efectului de histeresis. Ca atare, noua economie keynesiană ar putea fi definită drept „un program de cercetare care caută să explice fluctuațiile agregate ca o consecință a impedimentelor existente în coordonarea alegerilor raționale ale agenților economici, care își maximizează în mod individual rezultatele, dar care sunt în mod colectiv împiedicați să obțină o alocare eficientă în sens paretian.”¹

Deoarece noii keynesieni consideră că teoria clasică este corectă pe termen lung, iar termenul lung nu este atât de departe², politica de laissez-faire apare ca fiind cea mai potrivită pe termen lung. În funcție de conjunctura economică, pe termen scurt nu pot fi excluse politicile active ale guvernului.

Rezultă deci că rolul guvernului în activitatea economică nu poate fi unul permanent. El trebuie să asigure disciplina monetară și coerența instituțională, să încurajeze ajustarea rapidă a prețurilor și salariilor pe piața internă, iar în condițiile unei economii deschise să mențină flexibilitatea cursului de schimb. Pentru asigurarea și menținerea ocupării depline a forței de muncă pe termen lung, nu trebuie să se folosească deficitul bugetar.

5. Realitățile economice românești și conceptele noii economii keynesiene

Utilizarea unor concepte ale noii economii keynesiene poate contribui la o mai bună înțelegere a realităților economiei românești.

Analiza funcționării pieței forței de muncă arată o creștere a diferențierii mărimii salariului mediu net pe ramuri (tabelul nr. 1). Astfel, raportul dintre nivelul maxim și nivelul minim al salariului mediu net a crescut de la 150,9% în 1990 la 228,3% în 1999. De asemenea, coeficientul de variație s-a majorat semnificativ de la 11,6% în 1990 la 27,5% în 1999.

¹ Parkin M. – *Macroeconomics*, Prentice Hall, New York. 1984.

² Mankiw N.G. – „The Reincarnation of Keynes” în *European Economic Review*, 36/1992.

Salariile nominale medii nete au crescut mai rapid în ramuri precum: industria extractivă, producerea de utilități (energie, gaz, apă), transporturi-telecomunicații, administrație publică, activități financiar-bancare și mai lent în: agricultură, industria prelucrătoare, construcții, comerț-hoteluri-restaurante, învățământ. Se observă că ramurile unde s-au înregistrat creșteri salariale accelerate sunt cele în care predomină încă proprietatea de stat sau sunt caracterizate de existența „monopolurilor naturale.” În schimb, în ramuri în care rolul inițiativei private a devenit tot mai important creșterile salariale au fost relativ moderate.

Situația descrisă anterior relevă atât viteza diferită de restructurare a ramurilor economiei naționale, cât și raporturile diferite de forțe dintre patronat și sindicate. De asemenea, este important de relevat că respectivele evoluții ale dinamicii salariale au avut loc pe fondul unei reduceri continue a populației ocupate și în cadrul acestora a salariaților cu deosebire.

Tabelul nr. 1

**Diferențierea salariului mediu net pe ramuri
ale economiei în România în anii 1990 și 1999**

Ramura	1990	1999
Total economie	100,0	100,0
Agricultură	106,1	75,0
Industria extractivă	131,0	152,3
Industria prelucrătoare	95,4	09,4
Energie, gaz, apă	117,4	154,3
Construcții	110,9	90,2
Comerț-hoteluri-restaurante	86,8	67,6
Transporturi-telecomunicații	111,3	128,2
Activități financiar-bancare	94,1	144,5
Administrație publică	112,1	138,0
Învățământ	96,5	91,2
Sănătate	96,5	97,0
Raport maxim/minim	150,9	228,3
Coeficient de variație	11,6	27,5

Sursa: Calculat după Anuarul Statistic al României 1991 și 2000.

În aceste condiții, se poate spune că posibilitățile de practicare a salariului de eficiență sunt destul de reduse. Scăderea sensibilă a cererii de forță de muncă pe fondul menținerii unei structuri monopoliste atât în cadrul pieței bunurilor și serviciilor cât și în cadrul pieței forței de muncă, face ca modelul „insider-outsider” să dobândească o importanță deosebită.

Se poate aprecia că modelul menționat anterior este caracteristic mai ales pentru ramuri care au nevoie de o forță de muncă posecând calificări cu un anumit specific și este dispusă să accepte condiții de lucru deosebite, în

consecință, nivelul salariilor este ridicat. Dar menținerea acestui avantaj pe fondul unei continue reduceri a volumului producției sau al prestațiilor a devenit tot mai dificilă. Din acest motiv s-a recurs la o serie de concedieri, ceea ce a redus simțitor posibilitățile de angajare în respectivele domenii de activitate a unor noi contingente de lucrători.

În fapt, evoluțiile din România nu face decât să confirme încă o dată concluziile unor analize efectuate în alte țări referitoare la funcționarea pieței forței de muncă, în cursul perioadelor de boom crește posibilitatea practicării salariului de eficiență în timp ce instalarea unei stări de recesiune mai mult sau mai puțin prelungite face să prevaleze modelul insider- outsider.

Cât privește modtd de ajustare a prețurilor se cuvin a fi făcute câteva precizări. În cursul ultimului deceniu al secolului al XX-lea România a fost confruntată cu o inflație persistentă. Factorii care au determinat creșterea în ritm accelerat a prețurilor sunt multipli. Ei țin atât de specificul procesului de transformare cât și de modul de adoptare a unor măsuri de politică economică.

Complexitatea și rigiditatea structurii economice existentă în momentul declanșării procesului de reformă a făcut ca șocurile externe sau alte tipuri de șocuri inerente transformării sistemului economic să nu poată fi amortizate. Drept urmare au fost înregistrate adev rate „explozii” ale prețurilor în anii când au fost luate măsuri de renunțare la controlul prețurilor unor categorii de bunuri și servicii (1990; 1991; 1992; 1993; 1997).

„Febra” inflaționistă a generat impresia că prețurile au fost „flexibile”, dar a produs în realitate o profundă instabilitate a prețurilor relative. În acest fel a fost contrazisă una dintre caracteristicile de bază a prețurilor într-o economie de piață consolidată relevată de Milton Friedman: „Un preț poate fi flexibil dar totuși relativ stabil, deoarece cererea și oferta sunt relativ stabile pe termen lung...[dar] instabilități violente ale prețurilor în termenii unei monede specifice reduc în mare măsură utilitatea acelei monede”¹.

În perioadele când au fost adoptate măsurile de liberalizare a prețurilor s-au înregistrat creșteri bruște ale variabilității indicilor individuali care compun indicele general al prețurilor.² În acest fel s-au estompat unele distorsiuni ale prețurilor relative dar s-au accentuat altele. Teama de consecințele sociale dramatice ale renunțării la controlul prețurilor în condițiile unor dezechilibre externe persistente a determinat adoptarea unei strategii graduale de liberalizare a prețurilor. Dar aceasta a pregătit în fapt terenul pentru apariția ulterioară a unor șocuri având o magnitudine ridicată. S-a dovedit astfel valabilitatea uneia dintre tezele noii economii keynesiene potrivit căreia șocurile puternice au efecte disproporționate asupra prețurilor unor produse sau servicii. Drept urmare, după 1997 s-a încercat să se realizeze ajustări cât mai rapide pentru prețu-

¹ Friedman M. – A Response to His Critics, editat de R. J. Gordon, University of Chicago Press, Chicago, 1974.

² Antohi D. – „Inflația și ajustarea prețurilor relative în România” în *Oeconomica* nr. 2-3/1999.

rile care necesită avizarea de către Oficiul Concurenței, cu scopul atenuării anticipațiilor inflaționiste ale agenților economici.

Este evident că în contextul unor grave distorsiuni ale prețurilor relative, atât în ceea ce privește bunurile fabricate și serviciile prestate, cât și prețurile factorilor de producție și mai cu seamă forța de muncă, mecanismele pieței nu s-au putut îndeplini decât în mică măsură funcția de coordonare a activității economice.

În aceste condiții, pentru reducerea obstacolelor care au determinat și determină încă estompări ale funcției de coordonare a activității economice exercitată de mecanismele pieței se impune:

- a. Îmbunătățirea aranjamentelor instituționale referitoare la funcționarea pieței forței de muncă, asigurându-se premisele diminuării semnificative a distorsiunilor salariale;
- b. continuarea procesului de privatizare și demonopolizare a economiei;
- c. adoptarea unor măsuri pentru reducerea asimetriei informaționale pentru agenții economici;
- d. Îmbunătățirea metodologiei de calcul ex ante a inflației de bază, (core inflation)¹, sprijinindu-se în acest fel în mod indirect convergența prețurilor spre valori de echilibru;
- e. promovarea unei politici monetare ferme pentru a se evita acomodarea monetară și, implicit, transferarea ineficienței activității agenților economici în nivelul prețurilor.

Bibliografie

- Antoși D. – „Inflația și ajustarea prețurilor relative în România” în *Oeconomica* nr. 2-3/1999.
- Beaud M., Dostaler G. – *Gândirea economică de după Keynes*, Eurosong & Book, București, 2000.
- Clerc D. – „Quant la variable d’ajustement devient la remuneration: le role de participation” în *Alternatives economiques* nr. 108/iul 1993.
- Davidson P. – *Post-keynesian macroeconomic theory*, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, 1996.
- Friedman M. – *A Responce to His Critics*, editat de R.J. Gordon. University of Chicago Press, Chicago, 1974.
- Mankiw N.G. – „The Reincarnation of Keynes” în *European Economic Review*, 36/1992.
- Mankiw N.G. – *Macroeconomics*, Worth Publishers, 1994.
- Parkin M. – *Macroeconomics*, Prentice Hall, New Jersey 1984.
- Pelinescu E. – „Metodologie de calcul a inflației de bază (core inflation) în România” în *Oeconomica* nr. 3 /1999.

¹ Pelinescu E. – „Metodologie de calcul a inflației de bază (core inflation) în România” în *Oeconomica* nr. 2-3/1999.

MODELE ALE CICLULUI AFACERILOR

– Probleme teoretice și aplicații –

Lucian-Liviu Albu

Institutul de Prognoză Economică

Introducere

În domeniul analizei dinamicii macroeconomice și a ciclului afacerilor se poate observa astăzi o mare varietate de metode și tipuri de abordare pentru studierea fluctuațiilor din economie și din datele financiare. Aceste abordări au fost inspirate de o serie de curente de gândire, precum cel Keynesist, cel monetarist sau acela al așteptărilor raționale, și au fost denumite drept modele ale ciclului afacerilor Keynesian, ale expectațiilor conducând la cicluri sau ale ciclului afacerilor reale. Pe de altă parte, există o vastă literatură, publicată de către revistele statistice sau econometrice, privind metodele empirice de testare a mecanismelor care generează date nonlineare. În articolul de față încercăm prezentarea unei sinteze, desigur severe, a principalelor tendințe în domeniu și simularea unora dintre modelele mai des folosite în literatura de specialitate.

Desigur, există deja o lungă istorie a teoriei ciclului afacerilor și a metodelor empirice. Persistența ciclurilor a fost observată încă de către economiștii secolului al nouăsprezecelea, iar teorii riguroase ale fluctuațiilor și ale ciclurilor afacerilor au început a se contura în deceniile patru și cinci ale secolului trecut, prin contribuțiile lui Kalecki (1937), Frisch (1933), Kaldor (1940), Hicks (1950), Samuelson (1939) și Goodwin (1951). Încă din acele timpuri, s-au cristalizat două posibile perspective ale analizei ciclului afacerilor: crearea lor fie prin mecanisme generatoare de oscilații (așa-numitele cicluri endogene nonlineare) fie prin șocuri aleatoare asupra unui sistem economic fundamental stabil (așa-numitele cicluri stocastice Slutsky-Frisch).

Cel puțin până în anii 70, marea majoritate a econometricienilor au lucrat în tradiția de tip Slutsky-Frisch a ciclurilor stocastice ale afacerilor folosind tehnici econometrice lineare. Ei nu au luat în considerare ciclurile endogene, iar concentrarea asupra mecanismului generator de date nonlineare stocastice a fost foarte rară (drept excepții a se nota studiile elaborate de Klein și Preston, 1969).

În literatura econometrică asupra nonlinearităților în ciclul afacerilor, datele au crescut rapid în ultima vreme. Aceasta s-a întâmplat atât pentru seriile de timp univariate și multivariate, metodele încercând să detecteze mecanismele generatoare de date pentru mișcările oscilatorii sau haotice (Blatt, 1978, Brock, 1986, și Ramsey, 1988). Prin intermediul noilor metode statistice pre-

cum testul BDS, testul pragurilor, testul ireversibilității timpului sau modelele ARCH, GARCH sau bilineare au fost descoperite structuri nonlineare semnificative în seriile de date din economie și finanțe (Brock, Hsie și LeBaron, 1991, Tong, 1990, Brock, 1992 și Granger și Terasvirta, 1993) și au fost modelate structuri nonlineare semnificative. Pentru literatura de specialitate din România, se remarcă, în ceea ce privește modelarea econometrică la nivel macroeconomic, studiile elaborate de academicianul Emilian Dobrescu (2000) și unele din cele realizate sub coordonarea sa și prezentate de cercetători în „Seminarul de modelare” din cadrul INCE-IPE.

1. Abordări empirice: trend versus ciclu; șocuri permanente și tranzitorii

Prima abordare sistematică a seriilor cronologice privind ciclul afacerilor a fost realizată de către Burns și Mitchell (1946). Studiul lor s-a concentrat pe tratarea separată a fiecărui ciclu ca fiind un episod separat, pornind de la un nivel minim printr-o expansiune până se atinge un vârf, urmată de o contracție de la acest vârf spre un alt nivel minim. De regulă, ciclul afacerilor a fost caracterizat prin lungimea medie a perioadelor de expansiune și a celor de contracție, prin amplitudinea fluctuațiilor și prin comportamentul variabilelor economice în interiorul unui ciclu. Acest tip de caracterizare a ciclului afacerilor a fost și este intens folosită de către numeroși cercetători în buna tradiție a NBER (National Bureau of Economic Research), precum și de Friedman și Schwartz (1963) în opera lor fundamentală „Monetary History”.

Majoritatea macroeconometricienilor însă au abandonat metodologia Burns-Mitchell. Aceasta deoarece ea este doar parțial obiectivă, iar statisticile generate de ea nu au bine definite proprietățile statistice. Multe dintre studiile mai recente au operat în schimb sub ipoteza că variabilele urmează procese stocastice lineare cu coeficienți constanți. Acest mod de abordare permite o mai bună integrare a teoriei macroeconomice cu econometria. În schimbul acestei integrări și a bunei înțelegeri a proprietăților statistice, comparativ cu bogăția analizei Burns-Mitchell, s-a pierdut totuși posibilitatea de a analiza asimetriile între recesiuni și expansiuni sau noțiunea de timp al ciclului afacerilor (diferit de timpul calendaristic) ș.a.

Principala problemă a macroeconomiștilor în ceea ce privește caracterizarea fluctuațiilor a constat în separarea trendului de către componenta ciclică. Cu toate că această separare poate fi interpretată pe considerente pur statistice, mulți economiști continuă să creadă că, în absența fluctuațiilor pe termen scurt (short-run fluctuations), economia evoluează de-a lungul unei tendințe generale de creștere, care poate fi gândită drept trendul căutat. Problema care rămâne în acest caz este deci de a caracteriza trendul respectiv.

O cale utilă de abordare este aceea de gândi economia ca fiind afectată de două tipuri de șocuri. Unele au efect permanent asupra outputului, deci șo-

curi permanente. Primele candidate în acest sens sunt majorarea productivității și respectiv creșterea forței de muncă. Alte șocuri au efecte tranzitorii, dispărând în timp (aici se pot include recoltele slabe, creșterile temporare ale cheltuielilor guvernamentale, modificările masei monetare etc.). În această optică, putem concepe trendul ca fiind acea parte a outputului care se datorează șocurilor permanente, iar, prin construcție, această serie este nestăționară. De asemenea, partea care provine din șocurile tranzitorii poate fi concepută ca fiind ciclul, iar, prin construcție, această serie este staționară. Există mai multe tipuri de descompunere a seriilor, dar ne vom referi doar la trei dintre ele. Prima, așa-numită tradițională, presupune că trendul este regulat, calm, astfel că cea mai mare parte a fluctuațiilor pe termen scurt provin de la șocurile tranzitorii. Această ipoteză a fost deja contestată, pe motiv că trendul regulat nu se confirmă. A apărut astfel al doilea tip de descompunere, care presupune că toate fluctuațiile sunt cauzate de șocurile permanente, deci că outputul real și trendul coincid. Al treilea tip de descompunere, care pare mai rezonabil, utilizează informații atât din mișcarea outputului cât și din aceea a șomajului.

Cea mai simplă metodă utilizată pentru definirea trendului este aceea a presupunerii unei creșteri exponențiale care aproximează cel mai bine datele istorice. Dar, în contextul apariției unor schimbări pe termen lung ale productivității, un astfel de trend nu este capabil să le capteze în mod satisfăcător. Okun (1962) a dezvoltat o abordare alternativă pentru a capta astfel de modificări. El a definit trendul sau „outputul potențial” ca acel nivel al producției care ar putea fi realizat dacă rata șomajului ar fi egală cu 4% în loc de aceea actuală. Pentru a deduce relația dintre producția actuală și șomajul necesar conform devierii de la outputul potențial el a propus câteva metode alternative. Una dintre ele constă în regresia dintre diferențele de ordinul întâi ale producției și respectiv ale șomajului. Astfel, el a găsit că o scădere de 1% a ratei șomajului corespunde cu o creștere de 3% a producției (acest raport de 3 la 1 a devenit cunoscut sub denumirea de „legea lui Okun”). Unii autori au construit trendul folosind datele PNB din anii cu nivel similar al șomajului, iar alții au utilizat o serie aplatizată a producției potențiale pornind de la legea lui Okun. Toate aceste descompuneri, aplicate pe cazul economiei americane, au condus la un trend estimat al ratei de creștere care a fost mai mic în anii 70 și 80 decât în deceniile precedente.

Ca exemplu al ultimei metode, menționăm aplicația lui Bianchard și Fischer (1993), pe cazul seriei trimestriale a PNB al Statelor Unite în perioada trimestrul I, 1947 – trimestrul II, 1987. Separarea intervalului în două subperioade, înainte de 1973 și respectiv după 1973, a condus la un trend liniar estimat anual de 3,4% creștere între 1947-I și 1973-I și la unul de 2,3% între 1973-I și 1987-II. Pentru regresie s-au folosit logaritmi PNB, iar pe baza deviațiilor de la trendul estimat, tratate la rândul lor cu ajutorul unui model ARMA, s-a evaluat componenta ciclică. Comportamentul componentei ciclice a fost bine reprezentat printr-un model ARMA (2, 2), de tipul:

$$y = 1,3y(-1) - 0,42y(-2) + e - 0,06e(-1) + 0,25e(-2), \sigma_e = 1\% \quad (1.1)$$

unde e este șocul, care, prin construcție, a fost definit ca acea parte a deviației PNB-ului efectiv de la trend care nu poate fi prezisă pe baza seriei PNB-ului din trecut (ea este deci serial necorelată). Deviația standard a dinamicii trimestriale a PNB pentru care nu se pot face predicții pe baza valorilor din trecut este de 1%, deci semnificativă.

Pentru a vedea ce implică ecuația (1.1) este utilă studierea procesului prin medii mobile sau echivalent a determina efectele dinamice ale șocului asupra PNB în timp. Aceasta este redată în figura nr. 1, unde se observă o formă de cocoasă. Pentru exemplul considerat, un șoc are un efect asupra PNB care crește pe perioada primelor trei trimestre iar apoi scade din ce în ce mai ușor în timp (după 10 trimestre efectul este încă de 40% din impactul inițial, dar după 20 de trimestre doar 3% din efect a mai rămas). Ideea că fluctuațiile ciclice reversibile sunt răspunzătoare pentru cea mai mare parte a mișcării pe termen scurt a PNB-ului real și a șomajului a dominat gândirea economică în prima parte a secolului trecut.

În abordarea tradițională se consideră că șocurile permanente au un impact lin asupra output-ului. Relativ recent, prin studiile lui Prescott (1986), această ipoteză a fost repusă în discuție. Astfel, nu există nici un motiv plauzibil ca șocurile induse de modificarea productivității, de exemplu, să conducă la creșteri line ale outputului. Procesul însăși al creșterii productivității poate să nu fie unul lin și deci și fluctuațiile producției și implicit ale ocupării ar putea fi abrupte. Punctul de vedere extrem este acela că toate fluctuațiile sunt rezultatul efectelor dinamice ale șocurilor permanente, că trendul coincide cu dinamica reală. Așadar, eliminarea trendului determinist sau chiar a trendului lin din seria de date nu are nici un sens economic și deci procesul trebuie gândit și estimat ca un proces nestaționar, în care toate șocurile au efecte permanente.

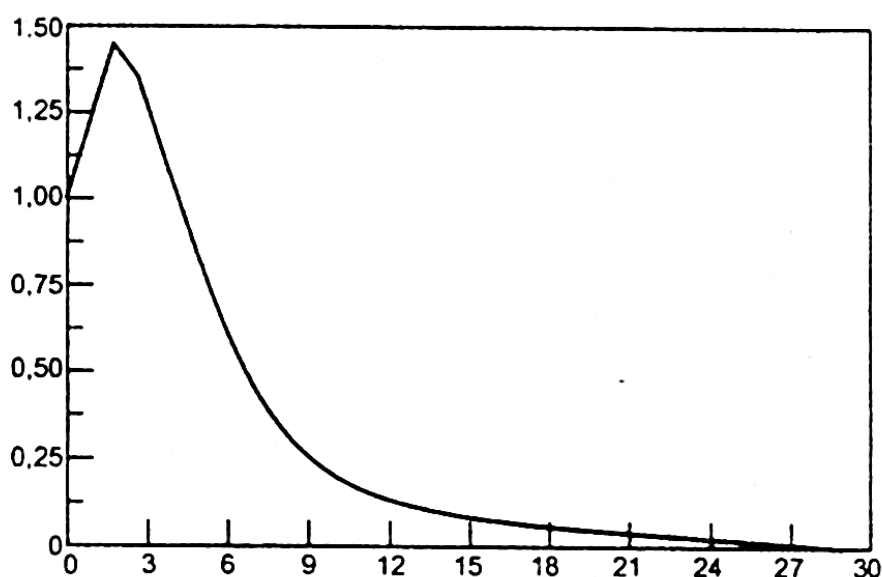
Continuând studiul elaborat de Nelson și Plosser (1982), Campbell și Mankiw (1987) au arătat că comportamentul logaritmilor PNB-ului trimestrial real este bine reprezentat, pentru cazul economiei americane în perioada postbelică, de către un proces ARIMA (1,1,2). Notând modificarea trimestrială a logaritmilor din PNB real $y - y(-1)$ cu Δy , procesul ARIMA, estimat pentru aceeași perioadă ca în ecuația (1.1). este descris de următoarea ecuație:

$$\Delta y = c + 0,2\Delta y(-1) + e + 0,08e(-1) + 0,24e(-2), \sigma_y = 1\% \quad (1.2)$$

unde c este o constantă pozitivă, reflectând faptul că creșterea producției este în medie pozitivă. Efectul dinamic al unui șoc asupra outputului, adică o creștere a lui e , este în acest caz prezentată în figura nr. 1. Prin construcție, șocurile au efecte permanente. Se observă un răspuns dinamic al șocului care ferm crește în timp: efectul asupra PNB a unui șoc de dimensiunea 1 în primul tri-

mestru conduce la o valoare de 1,7 după patru trimestre și rămâne astfel permanent.

Figura nr. 1
Răspunsul dinamic al PNB la un șoc în ipoteza trendului staționar



Această abordare conduce la o descriere complet diferită a dinamicii PNB. Modificările PNB rezultă din acumularea șocurilor, fiecare fiind pozitiv în medie (când termenul c de trend este luat în considerare) și are efecte permanente mari asupra outputului. Scăderile ușoare în procesul creșterii rezultă din șocurile mici sau chiar negative, iar expansiunile din șocurile pozitive mari. Nu există nici un sens în care recesiunile sau expansiunile sunt temporare și nici un sens în care există fluctuații ciclice.

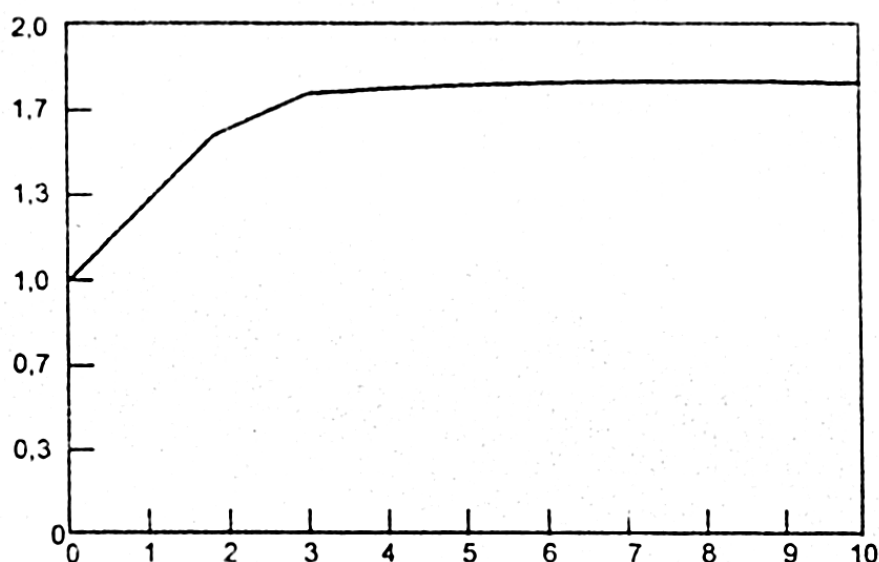
În cazul descompunerii tradiționale, șocurile tranzitorii sunt răspunzătoare pentru aproape întreaga fluctuație a output-ului. În schimb, în cazul descompunerii alternative șocurile permanente sunt cauza tuturor modificărilor output-ului. Cum se poate totuși concluziona?

Primul pas ar fi acela de a vedea care dintre descompuneri aproximează cel mai bine datele reale. Campbell și Mankiw (1987) au comparat ecuația (1.2) printr-o procedură de tip deterministic-trend-plus-stationary-ARMA. Au descoperit că nu se poate da un răspuns clar, ambele reprezentări dând aproximativ aceleași estimări relativ la datele reale. Ecuația (1.2) ne arată că outputul este bine reprezentat de un proces nestaționar. Există un număr nelimitat de moduri de a descompune un proces nestaționar ca sumă a unui proces

nestaionar (trendul) și un proces staionar (ciclul). În particular, vom putea întotdeauna să descompunem seriile pentru output într-un trend care este oricât de arbitrar de lin și o serie staionară. Este clar că nu există nici o speranță de a face progrese analizând doar comportamentul outputului. Acestea se pot obține prin analiza altor variabile în afară de output și prin prezumția că șocuri diferite le afectează în mod diferențiat. O primă modalitate constă într-o descompunere care ține seama de informații atât în ceea ce privește șomajul cât și producția.

Figura nr. 2

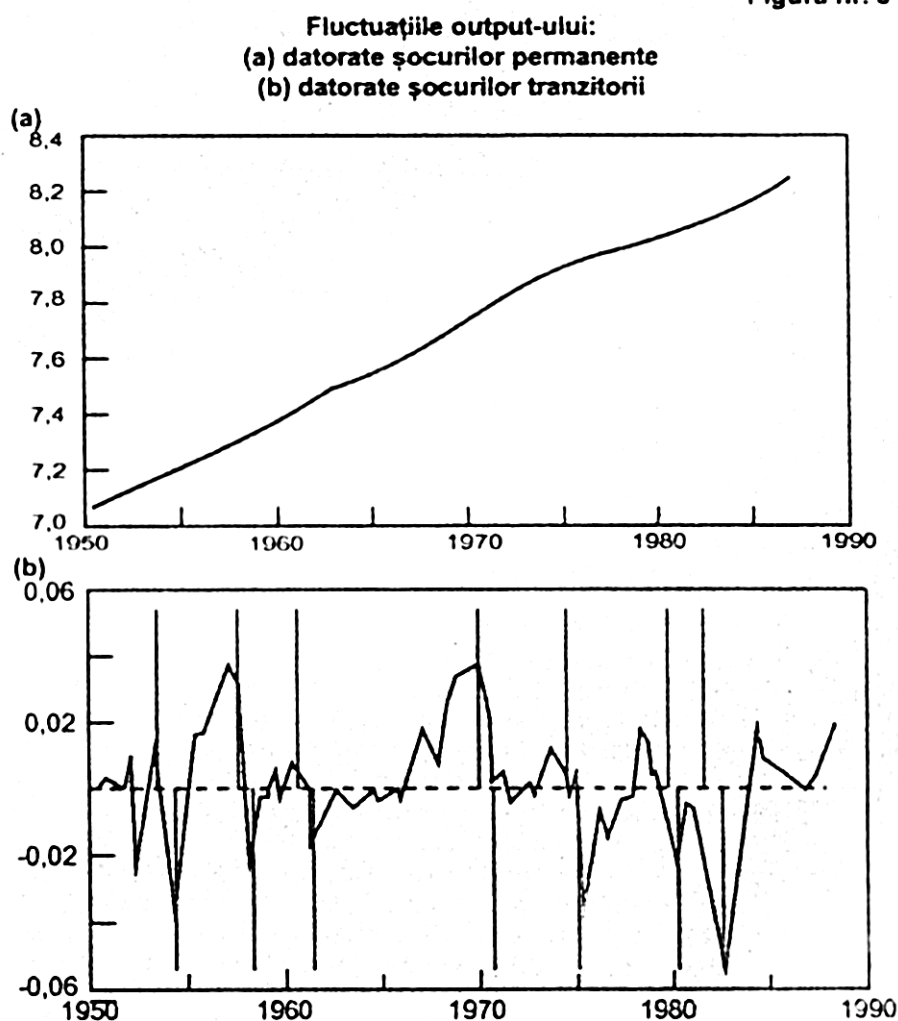
Răspunsul dinamic al PNB la un șoc, în ipoteza staionarității diferențelor



O abordare posibilă este în sensul metodei lui Okun, care permitea separarea trendului de ciclu. De această dată, însă, se va încerca separarea efectelor șocurilor permanente de cele ale șocurilor tranzitorii, în cadrul analizei comune a dinamicii producției și șomajului. Mai întâi, presupunem existența celor două tipuri de șoc în economie. Șocurile tranzitorii nu au nici un efect, atât asupra outputului cât și asupra ratei șomajului. În schimb, se presupune că șocurile permanente au un efect pe termen lung asupra outputului și nici un efect asupra ratei șomajului. Acest tip de abordare face ca rata șomajului să fie staionară, deoarece nu există șocuri cu efecte pe termen lung asupra sa. Această ipoteză pare a fi consistentă cu evidențele statistice de după al doilea război mondial. În acest context se pot reface seriile de timp pentru fiecare tip

de șoc și deci obține componentele dinamicii outputului și ale șomajului, care sunt un rezultat al șocurilor permanente și respectiv tranzitorii. În figura nr. 3 sunt redată două serii ale output-ului care se obțin în ipoteza inexistenței șocurilor tranzitorii (figura 3a) și respectiv a inexistenței șocurilor permanente (figura nr. 3b). Primul grafic poate fi interpretat ca reprezentând componenta trend, iar cel de-al doilea componenta ciclică ale output-ului. De asemenea, în figura nr. 4 sunt redată grafic răspunsurile outputului la fiecare tip de șoc, folosindu-se metoda mediei mobile.

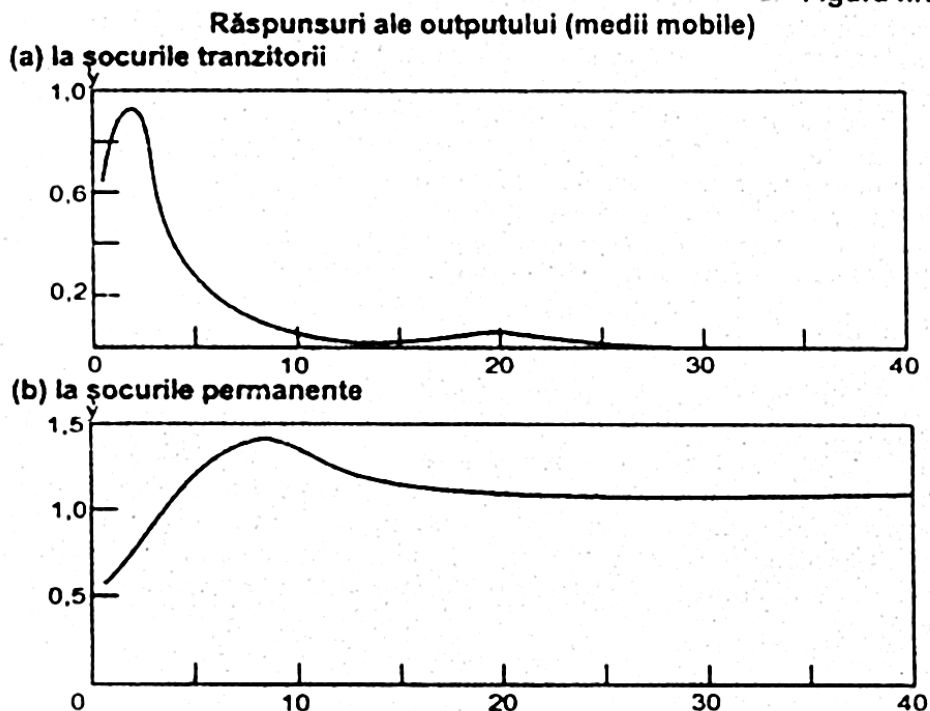
Figura nr. 3



Imaginea rezultată este aceea a unei economii în care ambele tipuri de șoc joacă un rol important. Șocurile tranzitorii au un efect mare asupra output-ului la început, după care efectele lor tind să dispară. Trebuie precizat însă că dinamica outputului ar putea fi îndepărtată de una lină chiar în absența acestor efecte tranzitorii. Ceea ce rezultă este însă o imagine mult mai complexă a fluctuațiilor decât aceea descrisă de către fiecare dintre cele două descompuneri considerate anterior.

În manualele moderne de economie, pentru caracterizarea ciclului afacerilor, sunt tratate pe larg cauzele șocurilor. O cauză principală a șocurilor permanente din economie este reprezentată de modificarea cunoștințelor tehnologice. Drept consecință, modificările producției datorate șocurilor permanente sunt văzute ca evidență a importanței schimbării ofertei agregate. Pe de altă parte, deoarece șocurile cererii agregate (cum sunt, de exemplu, cele cauzate de modificările masei monetare pentru a face față ajustărilor imperfecte dintre salarii și prețuri) au efecte tranzitorii mari asupra outputului, putem interpreta prezența șocurilor temporare ca fiind consistentă cu teoriile care pun accentul pe rolul cererii agregate în ciclul afacerilor. Problema importanței relative, în cadrul fluctuațiilor economice, a șocurilor cererii agregate și ale ofertei agregate este de altfel una dintre temele cu frecvență cea mai mare în orice manual de economie modernă.

Figura nr. 4



În afară de corelația cu șomajul, în literatura economică există numeroase studii care tratează în comun dinamica outputului și cu alte variabile. Neocupându-ne, în acest articol, de faptul că fiecare tip de asociere de variabile sau de corelații necesită explicații, inclusiv în sprijinul departajării între diversele teorii, prezentăm în continuare două tabele sugestive privind corelația între PNB și componentele sale statistice (tabelul nr. 1) și respectiv între PNB și prețurile relative (tabelul nr. 2), preluate după Blanchard și Fischer (1993).

Tabelul nr. 1

**Dinamica corelată a PNB și a componentelor sale:
orelații între procesele de inovare^a**

	Inovația în PNB la momentul: ^b						
Inovația la momentul 0 în:	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
Consum ^c	-0,09	0,00	0,14	0,48	0,16	0,00	0,02
Investiții în capital fix ^d	-0,01	0,03	0,10	0,52	0,16	0,01	-0,12
Cheltuieli guvernamentale ^e	-0,01	0,13	0,15	0,23	-0,06	0,06	-0,01
Stoc de investiții ^f	0,00	0,07	0,21	0,57	-0,15	-0,03	0,06

a. Reziduale din prelucrări ARIMA pentru PNB și componentele sale. Date trimestriale, rate anuale, mil. dolari SUA 1982, pentru intervalul 1947-IV – 1987-II,

b. $\Delta y = 0,6 \times 10^{-2} + 0,24\Delta y(-1) + e + 0,08e(-1) + 0,24e(-2)$, $s = 0,10 \times 10^{-1}$;

unde y este logaritmul PNB iar s este eroarea standard estimată pentru inovare.

c. $\Delta c = 0,8 \times 10^{-2} + e + 0,02e(-1) + 0,24e(-2)$, $s = 0,8 \times 10^{-2}$;

unde c este logaritmul cheltuielilor pentru consum personal.

d. $\Delta i_{fix} = 0,6 \times 10^{-2} + 0,31\Delta i_{fix}(-1) + e + 0,22e(-1)$, $s = 0,25 \times 10^{-1}$;

unde i_{fix} este logaritmul investițiilor în capital fix.

e. $\Delta g = 0,3 \times 10^{-2} + 0,57\Delta g(-1) + e + 0,01e(-1) + 0,11e(-2)$, $s = 0,18 \times 10^{-1}$;

unde g este logaritmul achizițiilor guvernamentale de bunuri și servicii.

f. $\Delta i_{inv} = 0,28 - 0,14\Delta i_{inv}(-1) + e + 0,23e(-4)$, $s = 15,7$;

unde i_{inv} este nivelul stocului de investiții, cu corecția de heterodasticitate (divizat prin trendul temporal estimat al valorilor absolute ale diferențelor de ordinul 1).

Câteva remarci totuși se impun. Astfel, ideea că fluctuațiile macroeconomice pot fi explicate în cea mai mare parte prin efectele dinamice ale șocurilor într-o economie competitivă este de dată relativ recentă. Pentru o bună parte a secolului trecut, în special după Marea Depresiune, majoritatea economiștilor au considerat că fluctuațiile severe ale producției și șomajului sunt expresia primară a imperfecțiunii piețelor și în consecință s-au concentrat asupra elucidării cauzelor și mecanismelor de generare ale acestora.

În ultimii 20 ani însă s-au întesit criticile, argumentându-se că aceasta e o pistă greșită de cercetare, de vreme ce fluctuațiile macroeconomice pot fi explicate fără a se invoca imperfecțiunile. Primul studiu în acest sens care consideră că fluctuațiile pot fi explicate ca realizarea în timp a setului de tranzacții stabilite pe o piață completă a economiei de tip Arrow-Debreu, a fost prezentat

de Black (1982). Apoi, Prescott (1986) a extins analizele, examinând efectele dinamice ale șocurilor productivității asupra alocării în cazul echilibrului competitiv. De aceea, considerăm că studierea ciclului afacerilor în contextul echilibrului competitiv, adică al fluctuațiilor agregate, deși nu poate oferi o explicație satisfăcătoare a fluctuațiilor este totuși important din cel puțin două motive. Primul ar fi acela că, pentru a demara analiza rolului imperfecțiunilor în fluctuații, este esențial, ca punct de pornire, să se înțeleagă care sunt efectele dinamice ale șocurilor într-o economie competitivă. Al doilea motiv ar fi acela că șocurile productivității, chiar dacă nu sunt răspunzătoare pentru toate fluctuațiile sau pentru cea mai mare parte a lor, pot totuși juca un rol mai important în fluctuații decât a fost considerat în trecut.

Tabelul nr. 2

**Dinamica corelată a PNB și a prețurilor relative:
corelații între procesele de inovare^a**

	Inovația în PNB la momentul:						
Inovația la momentul 0 în:	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
Salariul real exprimat în prețuri de consum w^b	-0,03	-0,02	-0,13	0,19	0,06	0,02	-0,03
Salariul real din sectorul manufacturier exprimat în prețuri de consum w_m^c	0,06	0,09	-0,09	0,41	0,05	0,00	0,00
Salariul real din sectorul manufacturier exprimat în prețuri de producție w_{mp}^d	0,12	-0,01	-0,09	0,26	0,11	-0,03	0,06
Prețurile relative ale combustibilului brut p_f^e	-0,08	-0,02	-0,18	-0,04	-0,04	-0,13	-0,06
Prețurile relative ale materialelor necombustibile, nealimentare p_{nf}^f	-0,16	0,08	0,12	0,23	0,13	-0,02	-0,10
Rata nominală a dobânzii l – nivel ^g	0,00	0,15	0,13	0,14	-0,01	-0,30	-0,14
- diferențe de ordinul 1 ^h	0,00	0,17	0,17	0,18	0,02	-0,26	-0,12
Rata reală a dobânzii ⁱ	-0,03	-0,15	-0,10	0,04	0,11	-0,11	-0,01

a. Reziduale din prelucrări ARIMA estimate pentru prețurile relative. Date trimestriale, 1948-IV – 1987-II. Vezi tabelul nr. 1 pentru prelucrarea estimărilor PNB.,

b. $\Delta w = 0,10 \times 10^{-2} + 0,66\Delta w(-1) + e + 0,19e(-1) + 0,27e(-3)$, $s = 0,48 \times 10^{-2}$, unde w este logaritmul câștigurilor orare medii din sectorul privat corectate cu orele suplimentare și transferurile interindustrii, împărțite la IPC.

c. $\Delta w_m = 0,10 \times 10^{-2} + 0,60 \Delta w_m(-1) + e - 0,35e(-1)$, $s = 0,75 \times 10^{-2}$, unde w_m este logaritmul câștigurilor medii orare din sectorul manufacturier corectate cu orele suplimentare și transferurile interindustrii, împărțite la IPC.

d. $\Delta w_{mp} = 0,20 \times 10^{-2} + 0,52\Delta w_{mp}(-1) + e + 0,26e(-1)$, $s = 0,98 \times 10^{-2}$, unde w_{mp} este logaritmul câștigurilor medii orare din sectorul manufacturier corectate cu orele suplimentare și transferurile interindustrii, împărțit la indicele prețurilor producătorilor (IPP) pentru produsele finite din sectorul manufacturier..

e. $\Delta p_f = 0,57 \times 10^{-2} + 0,04\Delta p_f(-1) + e + 0,18e(-1) + 0,31e(-4)$, $s = 0,26 \times 10^{-1}$, unde p_f este logaritmul indicelui prețurilor producătorilor pentru combustibilul brut, împărțit la IPC.

f. $\Delta p_{nf} = -0,13 \times 10^{-2} + 0,33\Delta p_{nf}(-1) + e + 0,25e(-1)$, $s = 0,31 \times 10^{-1}$,

unde p_{nf} este logaritmul indicelui prețului producătorilor pentru materialele brute necombustibile-nealimentare împărțite la IPC.

g. $i = 0,30 + 0,67i(-1) + 0,03i(-2) + 0,24i(-3) + e + 0,63e(-1)$, $s = 0,75$,

unde i este dobânda medie pentru certificate de trezorerie cu maturizare la 3 luni.

h. $\Delta i = 0,04 - 0,22 \Delta i(-1) - 0,26 \Delta i(-2) + 0,09 \Delta i(-3) + e + 0,57e(-1)$, $s = 0,74$,

i. $r = 0,61 - 0,17r(-1) + 0,36r(-2) + 0,44r(-3) + e + 0,63e(-1)$, $s = 2,06$,

unde r este dobânda medie pentru certificate de trezorerie cu maturitate la 3 luni minus inflația calculată pe baza IPC pentru un interval de prognoză, determinată printr-o prelucrare de tip ARMA (1,2).

Principalele probleme abordate de regulă în contextul echilibrului competitiv se referă la următoarele

- extinderea modelelor dinamice ale agentului reprezentativ pentru a permite includerea șocurilor productivității și a incertitudinii;
- dinamica outputului și a componentelor sale când productivitatea este variabilă aleatoare;
- relaxarea ipotezei șomajului constant și examinarea mecanismului care poate fi capabil a genera corelații între dinamica outputului și a șomajului și care pot caracteriza fluctuațiile reale;
- explicarea modului în care șocurile tehnologice pot genera modificări persistente nu doar în output ci și în șomaj;
- implicațiile piețelor descentralizate pentru efecte dinamice asupra economiei;
- modul în care eterogenitatea lucrătorilor și a joburilor pe piața muncii modifică efectele șocurilor productivității asupra șomajului, salariilor și outputului; extinderea modelului pentru a permite informația imperfectă privind realizările șocurilor curente și pentru două tipuri diferite de șoc, real și respectiv monetar (o abordare realizată pentru prima dată de către Lucas) ș.a.

Probleme legate de ciclul afacerilor sunt de asemenea abordate în manualele de economie modernă în legătură cu așa-numitele rigidități nominale și în capitolele privind „bunurile, munca și piața creditului” și respectiv în secțiunile de politică monetară și de politică fiscală (mai ales în capitolele denumite generic „impozitare distorsionară, cheltuielile guvernamentale și ciclurile afacerilor”). Desigur, un candidat serios la studierea ciclului afacerilor îl constituie și așa-numita clasă a modelelor generațiilor înlănțuite (Grandmont, 1988, Benhabib, 1992, Vilder, 1995).

2. Integrarea ciclurilor afacerilor în ciclurile lungi

Evoluția macroeconomiei reflectă interacțiunea mai multor moduri de comportament. Prin mod de comportament se înțelege o structură particulară a comportamentului dinamic, precum creștere sau fluctuație, cauzată de o mulțime particulară de procese cu reacție inversă. Cel mai important mod este creșterea

exponențială pe termen lung a economiei mondiale. Această creștere exponențială (atât cauză cât și consecință a industrializării, creșterii populației, acumulării capitalului, progresului tehnologic și accidentului istoric) s-a accelerat dramatic de la începerea revoluției industriale, transformând virtual fiecare aspect al lumii în care trăim. Totuși, dezvoltarea economică în jurul trendului creșterii este încă departe de a fi regulată. Desigur, fluctuațiile ciclice sunt o trăsătură persistentă a vieții economice. Istoricii economiei au identificat câteva cicluri distincte, între care ciclul afacerilor pe termen scurt (3-7 ani), ciclul construcțiilor sau al lui Kuznets (15-25 ani) și ciclul sau valul lung, denumit și ciclul Kondratieff (40-60 ani). Dezbaterile continuă și azi în legătură cu cauzele ciclului afacerilor pe termen scurt, de altfel cel mai studiat dintre toate tipurile. Cauzele și chiar existența ciclurilor lungi sunt încă mai controversate în literatură.

Unul din principalele mistere a fost acela al existenței a doar câtorva perioadicități distincte mai degrabă decât a ciclurilor de toate frecvențele. Și întrebarea este cum pot interacționa diferitele cicluri? În plus, în ciuda unor notabile excepții (Goodwin, 1951 și Kaldor, 1940), până recent, cele mai multe modele ale ciclurilor economice au fost lineare (a se vedea studiile lui Daz, 1982, Lorenz, 1989 și Semmler, 1989, pentru abordări moderne nonlineare). În primul rând, sistemele economice se disting față de cele mai multe dintre sistemele considerate în științele naturale prin predominanța buclor cu reacție inversă pozitivă. Cele mai cunoscute exemple se referă la accelerator și la teoria Keynesistă a buclor multiplicatoare. Alte bucle pozitive operează în cazul așteptărilor așa-numite extrapolative, al efectelor aglomerării, al creșterii randamentelor, al efectului așteptărilor inflaționiste asupra ratelor dobânzii reale și deci a cererii agregate, al crizelor financiare și speculațiilor și al sinergiei între și în cadrul tehnologiilor pentru producție, comunicații și organizații (Sternan, 1986, Graham și Senge, 1980, Arthur, 1988, Semmler, 1989 ș.a.). A fost deja demonstrat că astfel de legături feedback pozitive creează posibilitatea unui comportament profund nonlinear: buclele pozitive pot destabiliza dacă nu chiar de o manieră convergentă procesele de ajustare care apoi cresc în amplitudine până sunt constrânse de variate nonlinearități. Astfel de fenomene nu pot fi înțelese prin mijloacele oferite de modelele lineare.

Mai mult, dacă sistemul economic este linear, ciclurile produse de diferite firme, industrii și națiuni ar putea evolua independent una de alta și comportamentul total ar putea fi suprapunerea lineară a modurilor independente. În vreme ce firmele individuale ar putea prezenta fluctuații, agregatul mai multor firme oscilând independent ar putea fi perfect constant, deci s-ar putea să nu existe nici un ciclu al afacerilor ca fenomen macroeconomic. Se constată că în vreme ce difuzia ridurilor afacerilor a beneficiat de o considerabilă atenție empirică, înțelegerea teoretică a sincronizării a rămas în urmă. Astfel, multe teorii găsesc cauza sincronizării în sursele comune ale variației externe, fie politicile

monetare guvernamentale fie cele fiscale, schimbările în cererea agregată sau șocuri și expectații puternic corelate (Burns, 1969, Mitchell, 1927, Zarnowitz, 1985).

Teoria dinamicii moderne oferă însă altă explicație: modul non-linear închis. În sistemele nonlineare suprapunerea nu este posibilă. În schimb, periodicitățile oscilatorilor cuplați se pot ajusta între ele pentru a realiza un raport rațional sau un număr cheie (în sensul constantelor universale). Modul acesta de comportament a fost demonstrat în numeroase sisteme naturale (mișcarea Lunii în jurul Pământului, vizibilă fiind doar una dintre fețe, fiind un exemplu în acest sens). Se consideră că această teorie poate oferi explicații mai robuste decât explicațiile anterioare și poate crea posibilitatea unor fenomene nonlineare precum bifurcațiile dublării perioadei, soluții periodice multiple simultane și haos determinist. Acest mod de comportament face de asemenea posibilă apariția așa-numitei scări a diavolului, o structură fractală neuzuală.

Toate aceste fenomene și proprietăți ale analizei nonlineare au fost demonstrate pe baza unui model relativ simplu al ciclului lung, precedat de modelele valului lung formalizate și dezvoltate la grupul de sisteme dinamice de la MIT (Forrester, Graham, Senge, Sterman ș.a.), pe care-l prezentăm sumar în continuare.

O primă explicație teoretică a valului lung provenind din teoria MIT poate fi divizată în două părți: atribuirea de capacitate firmelor individuale implică inerent procese oscilatorii. În izolare, aceste procese sunt stabile, producând oscilații amortizate când apar excitații prin schimbări exogene ale cererii. Totuși, un șir mare de procese de autoîntreținere există în păienjenişul legăturilor dintre firme și între sectoarele producției, financiar, gospodăriilor și guvernamental ale economiei, ceea ce destabilizează ciclul și lungimea perioadei sale. Cererea pentru capital crește nevoia de capacități pentru industriile care produc capital, măbind comenzile pentru capital. De exemplu, prin producătorii de capital crește cererea de muncă și salarii, conducând la substituirea capitalului pentru muncă și la încă o mai mare cerere pentru capital. Mărirea cererii agregate sprijină creșterea prețurilor, reducând ratele dobânzii reale și stimulând în continuare investițiile. Creșterea outputului majorează venitul și cererea agregată, conducând mai departe la o nouă majorare a outputului. Expansiunea conduce la expectații de creștere în viitor și la investiții și creșterea outputului. Creșterea cererii de credit pentru a finanța perioada de boom economic provoacă acomodări monetare, inflație adițională și încă rate reale ale dobânzii mai mici ș.a. Aceste bucle pozitive includ numeroase procese familiare economiștilor: multiplicatorul de venit Keynesian, efectul Mundell și așa-numita spirală datorie/deflație a lui Fisher. Analiza modelului național al MIT, care integrează multe astfel de procese feedback, arată că buclele cu reacție pozitivă cauzează o bifurcație Hopf prin care echilibrul economiei devine instabil. Orice perturbație

produce oscilații divergente care sunt eventual limitate de nonlinearități precum nonnegativitatea investițiilor brute și limitele privind utilizarea capacității stocului de capital, producând un ciclu-limită. Valul lung pare a fi o oscilație autosustenabilă care, cu toate că este influențată de șocuri și perturbații, nu necesită excitații externe pentru a persista. În contrast, ciclul afacerilor pe termen scurt apare ca fiind un mod stabil, amortizat care necesită excitații externe, precum sunt descrise de Frisch (1933). Una dintre buclele feedback autoîntreținute este multiplicatorul investiției de capital sau așa-numita autocomandă de capital. În forma agregată, sectorul producător de capital comandă și achiziționează uzine și echipament pentru el însuși. Dacă cererea pentru bunuri de consum și servicii crește, industria de bunuri de consum trebuie să-și extindă capacitatea și astfel plasează comenzi pentru noi fabrici, echipamente, vehicule etc. Pentru a oferi un mare volum de comenzi, sectorul producător de capital trebuie de asemenea să-și extindă stocul său de capital și de aici rezultă că plasează comenzi pentru mai multe construcții, mașini etc., cauzând astfel majorarea cererii totale de capital și, pe mai departe, alimentând o spirală autoîntreținută a creșterii volumului comenzilor, o mai mare nevoie de expansiune și încă mai multe comenzi. În echilibru, efectul multiplicator al autocomandării capitalului este modest. Totuși, valul lung este un fenomen inerent de dezechilibru, iar în perioada ajustărilor tranzitorii concentrația de autocomenzi devine mult mai mare decât în zona de echilibru. Aceasta este parțial o consecință a acceleratorului clasic al investițiilor. În timpul dezechilibrului o varietate de feedback-uri pozitive adiționale majorează în continuare cererea de capital (Sterman și Mosekilde, 1994). Sterman (1985) a dezvoltat un model comportamental pentru a captura bucla pozitivă de destabilizare cauzată de autocomanda capitalului. Modelul a fost destinat să izoleze structura minimă suficientă pentru a genera valul lung cu valori ale parametrilor realiste. Acesta nu include întregul spectru al buclelor feedback incluse în modelul MIT.

Modelul simulează o economie bisectorială, cu un sector producător de capital și un altul producător de bunuri de consum. Focalizarea este asupra acceleratorului investiției de capital. Prezentarea grafică a simulării valului pe termen lung se găsește în figura nr. 5, iar integrarea ciclului scurt al afacerilor în figura nr. 6 (figurile sunt preluate după Sterman și Mosekilde, 1994). În anexă se află prezentarea în detaliu a ecuațiilor modelului și principalele aspecte legate de tehnica modelării folosită.

Figura nr. 5

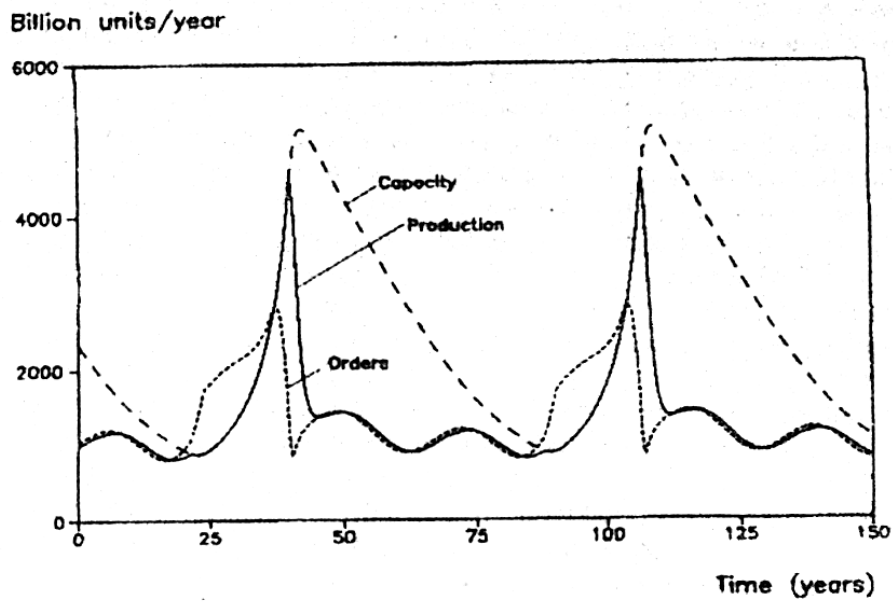
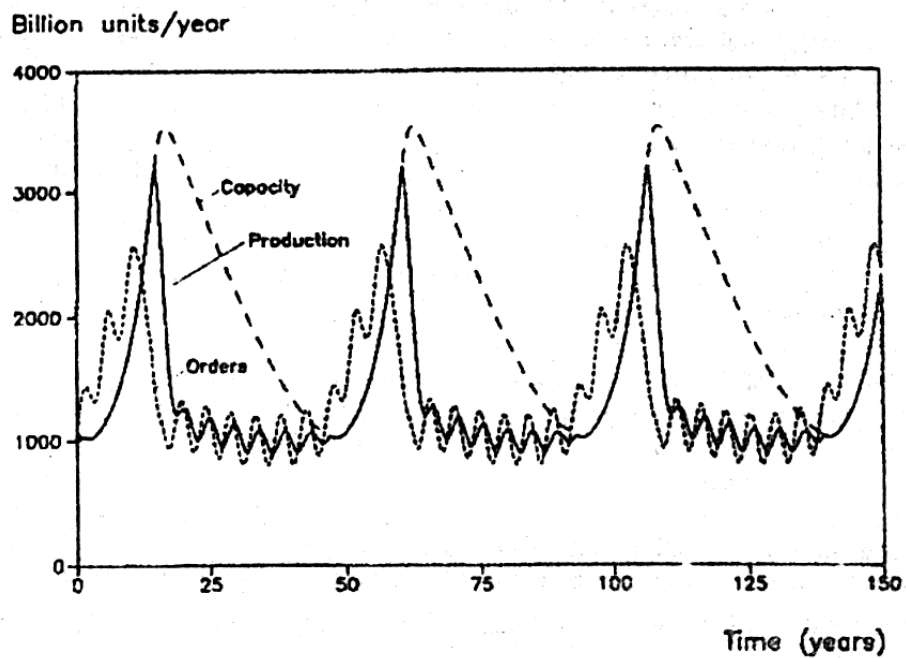


Figura nr. 6



3. Modele nonlineare cu timp discret și modele nonlineare cu timp continuu

3.1. Scurtă prezentare a evoluției modelării nonlineare

Economiștii matematicieni au arătat în mod tradițional preferință pentru utilizarea modelelor lineare sau cel puțin linearizabile în vecinătatea unei soluții. Desigur, utilizarea unor modele care au doar o singură soluție sau poziție de echilibru, care pot fi rezolvate în mod explicit, mai degrabă decât utilizând proceduri numerice iterative, și care au proprietăți statistice rezonabil de simple este explicabilă pentru stadiile incipiente ale dezvoltării științei economice. Astfel de modele pot fi analizate utilizând un arsenal limitat de tehnici și rezultate neambigue pot fi cel mai adesea obținute. Modelele nonlineare timpurii conținând soluții multiple, cum sunt acelea produse de unii economiști importanți, precum Marshall și Walras, au fost complet ignorate pentru o lungă perioadă.

În analiza proceselor dinamice, accentul a fost pus pe utilizarea ecuațiilor diferențiale lineare simple care produc cicluri de tip regulat. De asemenea, s-a înțeles necesitatea trasării unei distincții clare între sistemele deterministe care produc un comportament regulat, deci predictibil, și seriile statistice care reflectă un comportament aleator sau stohastic, deci imprevizibil. Comportamentul haotic al acestor serii dinamice a fost interpretat simplu ca fiind stohastic, iar, în estimarea modelelor lineare, observațiile neconvenabile au fost catalogate drept accidentale și, în consecință, ignorate.

În ultimii ani, totuși, se observă o creștere impresionantă a interesului comunității științifice pentru analiza sistemelor nonlineare. Cercetarea unor astfel de sisteme, demarată prin studiile realizate de cercetători din domeniul matematicii și al științelor naturale, a condus la dezvoltarea unor concepte și metode fundamentale noi. Cu toate că aplicarea acestora în cadrul științei economice se află încă în faza de început, au fost deja obținute unele rezultate remarcabile de mare interes pentru economiști. Există numeroase domenii și contexte economice în care metodele nonlineare se pot dovedi foarte folositoare, precum comportamentul piețelor de capital și a ratelor de schimb, problemele datoriei externe, depresiunile economice, hiperinflația și riscul bancar ș.a. (pentru detalii, a se vedea unele din lucrările noastre mai recente, Albu, 1997, 1998 și 1999).

Este clar că dezvoltarea conceptelor și metodelor nonlineare reprezintă un produs al erei computerelor. Majoritatea studiilor din fazele incipiente au început cu analiza numerică a modelelor nonlineare extrem de simple, ceea ce astăzi reprezintă doar baza prelucrării datelor și a calculului cu ajutorul PC-ului. S-a descoperit astfel că chiar cele mai simple modele nonlineare sunt capabile să reproducă o vastă varietate de proprietăți. De exemplu, s-a descoperit că schimbări foarte mici ale valorii parametrilor produc rezultate surprinzătoare, precum este chiar în cazul unor modele clasice simple, care se considerau în

trecut ca având un comportament ciclic clar și ușor predictibil. Aceasta a condus în mod natural la ideea de „haos determinist”.

Acest tip de exercițiu numeric poate fi astăzi reprodus de oricare utilizator care dispune de un calculator personal. Rezultatele numerice obținute prin utilizarea unor modele specifice au condus totodată la căutarea de rezultate mai generale, încurajând dezvoltarea unor concepte fundamentale noi, adesea la un nivel mai înalt de abstractizare. În mod particular, conceptele de echilibru, stabilitate și dimensiune au trebuit să fie revizuite.

3.2. Comportamentul complex al ecuației logistice simple

Ecuația logistică a jucat un rol important în dezvoltarea matematicii haotice, oferind totodată, datorită utilizării sale frecvente în aplicații economice, un punct util de pornire în prezentarea unor idei fundamentale ale modelării nonlineare economice.

Să considerăm variabila Y_t , unde $0 \leq Y_t \leq 1$ și $t = 1, 2, 3, \dots$. Sistemul dinamic discret:

$$\begin{aligned} Y_{t+1} &= f(Y_t) = \\ &= \mu Y_t (1 - Y_t) \end{aligned} \quad (3.1)$$

este cunoscut în literatură sub denumirea de ecuație logistică. Un exemplu este oferit de următorul model dinamic simplu al cheltuielilor pentru reclamă ale unei firme. Presupunem că între cheltuielile pentru reclamă și nivelul profitului există următoarea legătură: pe măsură ce cheltuielile de reclamă, Y_t , cresc, profitul firmei, X_t , mai întâi se majorează, apoi, după ce atinge un maxim, începe să scadă. Considerăm, de asemenea, că cheltuielile pentru reclamă din perioada următoare sunt proporționale cu profitul din perioada curentă, adică:

$$X_t = \lambda Y_t (1 - Y_t), \lambda > 0 \quad (3.2)$$

$$Y_{t+1} = \gamma Y_t, \gamma > 0 \quad (3.3)$$

Combinând aceste două ecuații se obține ecuația logistică (3.1), unde $\mu = \lambda\gamma$.

Funcția (3.1) este simetrică în jurul lui $Y_t = 0,5$, astfel încât valori ale lui Y_t între 0 și 0,5 implică valori ale lui Y_{t+1} între 0 și $\mu/4$, iar valori ale lui Y_t între 0,5 și 1 generează valori ale lui Y_{t+1} între $\mu/4$ la 0. Ecuația logistică poate fi privită în termenii unei cartografieri a spațiului fazelor, implicând extensie sau compresie combinată cu îndoire. Astfel, dacă $\mu < 2$, valorile lui Y_t sunt compresate, iar dacă $\mu > 4$ apare o ieșire în afara intervalului $0 \leq Y_t \leq 1$. Deci, valorile lui μ sunt restricționate la intervalul $0 \leq \mu \leq 4$.

Ecuația logistică prezentată este extrem de simplă, ea depinzând doar de un parametru, μ . Urmează că este o chestiune foarte simplă a se produce oricât de multe iterații se doresc, pornind de la o anumită valoare inițială a lui Y_t .

pentru $t = 1$. Problema este însă aceea a alegerii unei anumite secvențe de valori care ar putea fi așteptate. În particular, ar putea ca valorile lui Y_t să convergească către o anumită valoare fixă, Y^* ? Astfel încât $Y_{t+1} = Y_t = Y^*$, de exemplu. Geometric, un punct fix este reprezentat pe un grafic în planul $Y_{t+1} - Y_t$ (denumit și spațiul fazelor) prin intersecția liniei bisectoare a planului cu curba logistică dată de relația (3.1). În vederea examinării punctelor fixe, substituim $Y_{t+1} = Y_t = Y^*$ în relația (3.1) și reaşezăm termenii, rezultând următoarea ecuație:

$$Y^*[Y^* - (1 - 1/\mu)] = 0 \quad (3.4)$$

Rezultă că, dacă $0 \leq \mu \leq 1$, singura rădăcină posibilă a ecuației (3.4) este originea, unde $Y^* = 0$, de vreme ce restricția $0 \leq Y_t \leq 1$ a fost impusă. Însă, pentru $1 \leq \mu \leq 4$ există două rădăcini, 0 și respectiv $1 - 1/\mu$.

În continuare, este necesar să analizăm stabilitatea acestor două rădăcini. Economişti, familiari cu analiza de tip „cobweb” a stabilității în cazul echilibrului parțial dintre cerere și ofertă, nu vor avea nici o dificultate în a trasa un drum „cobweb” similar pentru cazul ecuației logistice. Pentru $Y^* > 0$, condiția de stabilitate cere ca linia logistică, venind pe deasupra liniei bisectoarei, să o intersecteze în punctul fix, dar tangenta sa în acel punct să nu fie mai mare de 45° . Când tangenta curbei logistice în punctul de intersecție cu abscisa planului fazelor este pozitivă, drumul spre punctul fix, indiferent de punctul inițial, este monoton (figurile 3.1a și 3.1b). Când tangenta respectivă este negativă, drumul spre punctul fix este spiralat, iar valorile lui Y oscilează în jurul acestuia înainte de a-l atinge (figurile 3.2a și 3.2b). Mai formal, condiția referitoare la panta curbei logistice în punctul fix poate fi examinată prin diferențierea lui (3.1), în punctul $Y = Y^*$, după cum urmează.

$$df(Y = Y^*)/dY = \mu (1 - 2Y^*) \quad (3.5)$$

Rezultă că originea este stabilă doar dacă $\mu < 1$. Pentru $1 < \mu < 4$, substituția valorii fixe $Y^* = 1 - 1/\mu$ în (3.5) dă o valoare a tangentei de $2 - \mu$. Rezultă că pentru a exista o pantă mai mică de 45° este necesar ca valoarea absolută a diferenței $2 - \mu$ să fie mai mică decât unitatea (adică, $|2 - \mu| < 1$). Aceasta semnifică totodată că procesul va converge către punctul fix doar în cazul în care $\mu < 3$. Pentru valori ale lui μ situate în jurul valorii 2, convergența este extrem de rapidă, indiferent de valoarea inițială a lui Y .

Figura nr. 3.1

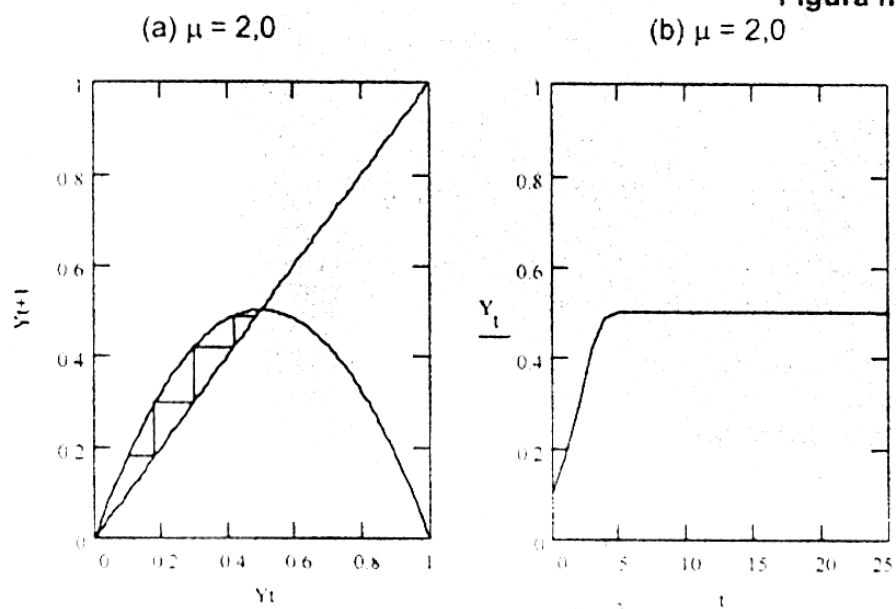
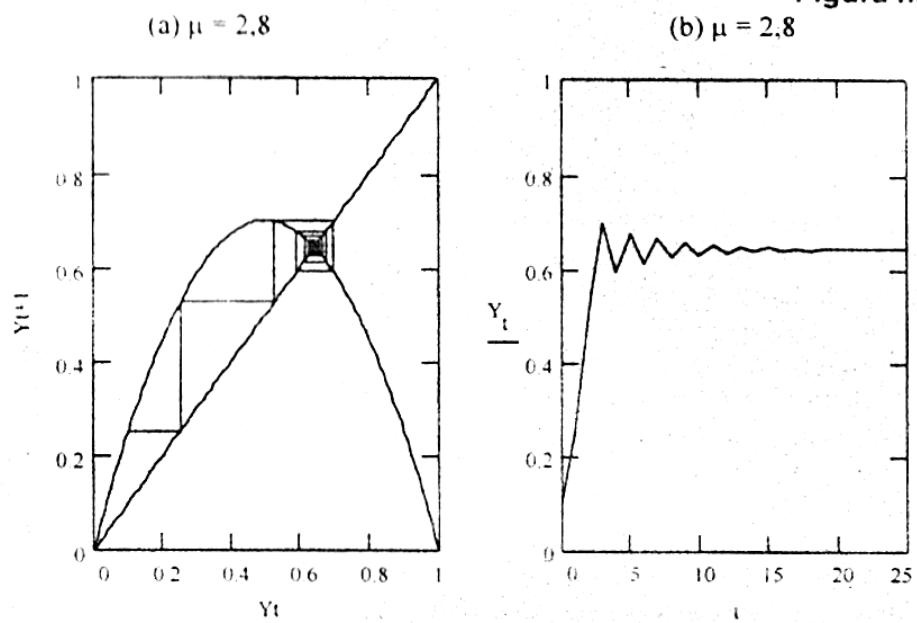


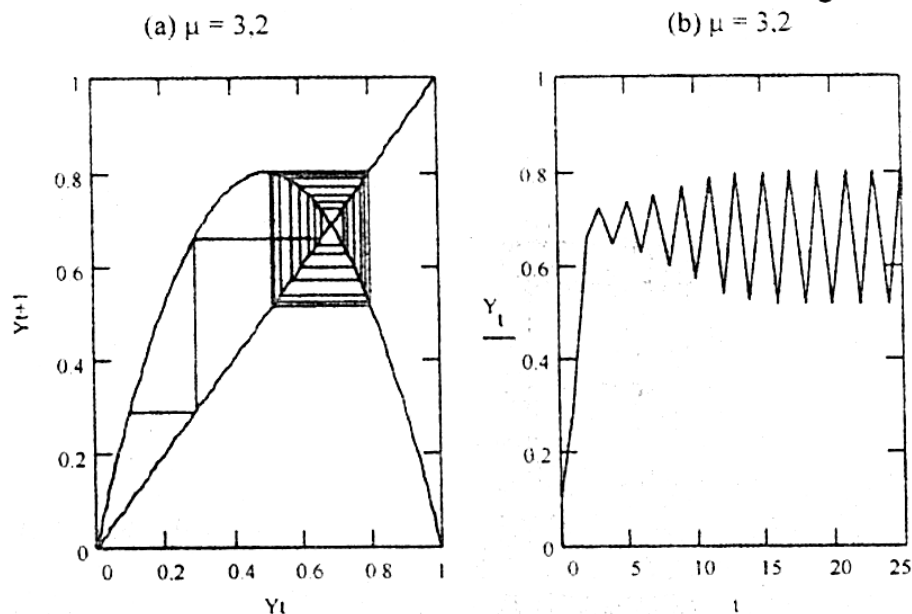
Figura nr. 3.2



În schimb, când μ se apropie de valoarea 3, convergența devine extrem de lentă, un număr de câteva mii de iterații fiind necesare pentru atingerea punctului fix.

Tocmai tipurile de punct fix stabil au fost intens analizate în cadrul modelelor economice, în termeni de echilibre stabile. Implicațiile unor astfel de echilibre, în funcție de modificarea parametrilor specifici ai modelului, care au reprezentat de fapt tipul tradițional al analizelor statistice comparative, pot fi asigurate prin utilizarea tehnicilor de calcul standard. În cazul în care modelele au doar o singură poziție de echilibru, care este cazul uzual, orice problemă privind posibilitatea ca sistemul să înregistreze salturi de la o poziție de echilibru la alta, ca și aceea ca un echilibru stabil să devină deodată instabil, sunt de regulă evitate. În loc de a ignora varietatea de valori care pot fi asociate cu punctele fixe instabile, noul val din teoria economică a reușit descoperirea unor rezultate fascinante tocmai concentrându-se asupra zonei în care se manifestă astfel de puncte. Dacă μ crește dincolo de valoarea 3 se constată că, indiferent de valoarea inițială atribuită lui Y_t , ciclurile „cobweb” intră eventual într-o buclă (ciclu-limită) în jurul unui pătrat fix. Aceasta înseamnă că valorile alternează între două valori; adică, se ajunge la un ciclu stabil de două perioade. De exemplu, dacă μ are valoarea 3,1, atunci Y_t alternează între 0,764566520 și 0,558014125. Acest ciclu de două perioade este redat grafic în figurile 3.3a și 3.3b.

Figura nr. 3.3



Dacă însă, de exemplu, μ atinge valoarea 3,449, atunci sistemul intră într-o fază de stabilitate cu un ciclu de patru perioade. Astfel, dacă μ are valoarea de 3,51, atunci valorile lui Y_t alternează între 0,877341821, 0,377722156, 0,825018932 și 0,506713055. Acest ciclu de patru perioade este prezentat în figurile 3.4a și 3.4b. Când μ ia valoarea 3,544, cicluri de opt perioade apar, iar pentru $\mu = 3,564$ cicluri de 16 perioade sunt observate. Dincolo de această valoare, dublarea perioadelor se accelerează până ce μ atinge valoarea de 3,57, când sistemul nu va mai reveni niciodată la vreun punct fix. La acest punct se spune că sistemul a devenit haotic. Un exemplu, pentru $\mu = 3,58$, este redat în figurile 3.5a și 3.5b.

Figura nr. 3.4

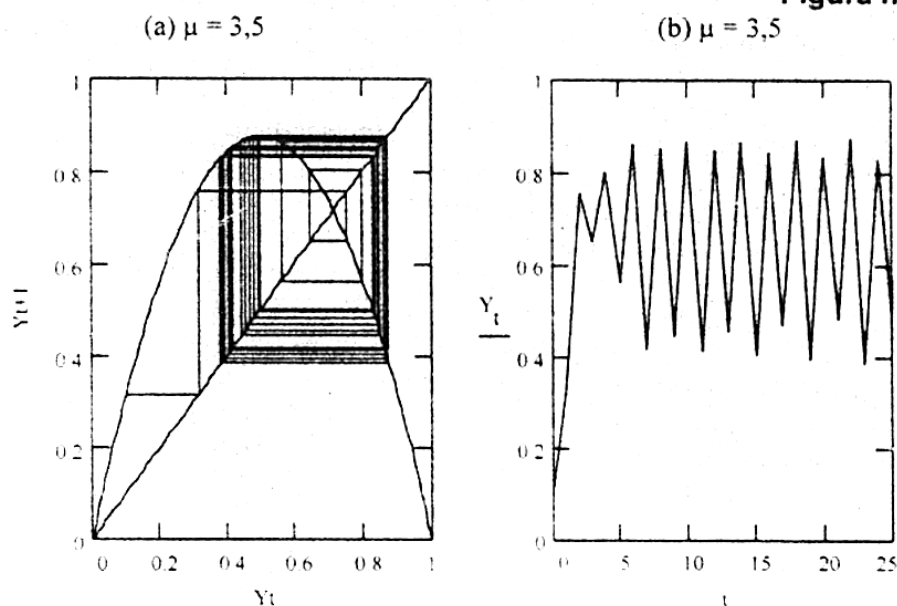
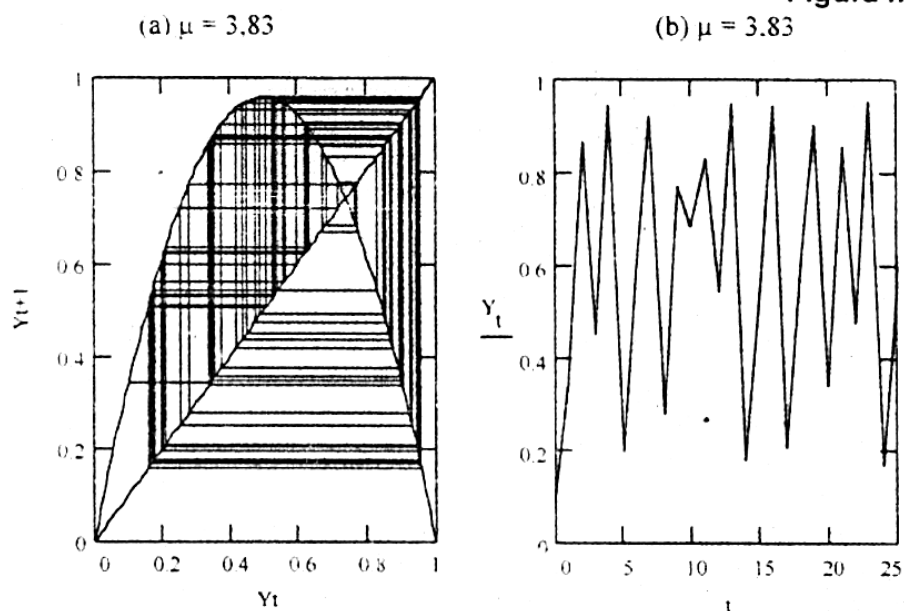
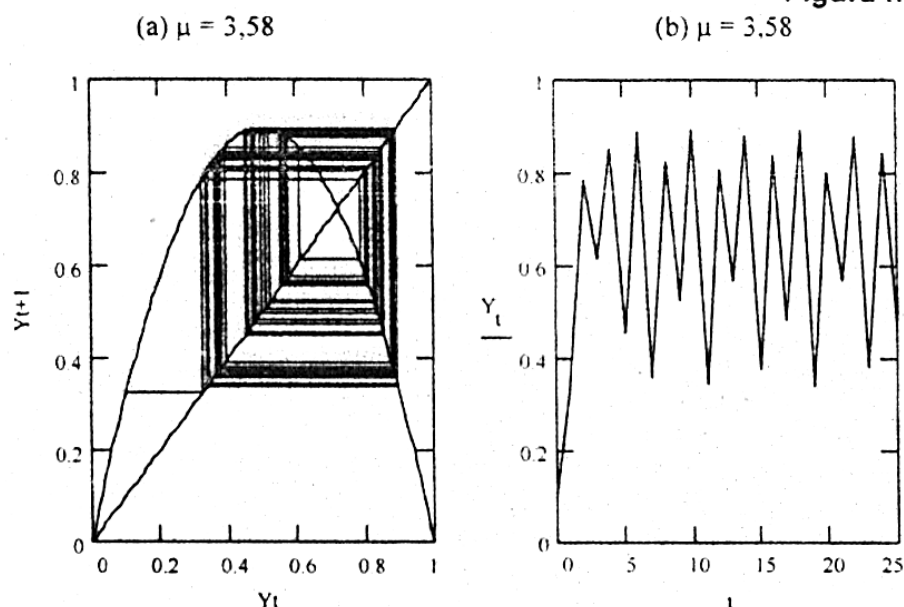


Figura nr. 3.5



O trăsătură remarcabilă este aceea că sistemul nu este simplu haotic pentru toate valorile lui μ de peste 3,57. La anumite puncte apar cicluri de perioadă trei. De exemplu, pentru μ egal cu 3,836 iterațiile tind către valorile 0,151479312, 0,493053855 și 0,958814917, pentru orice punct inițial, așa cum este redat în figurile 3.6a și 3.6b. Creșteri foarte mici ale lui μ vor produce din nou o dublare a perioadelor la 6, 12, 24 ș.a.m.d., ajungându-se în final iarăși la haos. Când μ atinge valoarea de 3,7390, cicluri de cinci perioade apar, cu Y_t luând valorile 0,934749476, 0,228052428, 0,658230452, 0,841137120 și 0,499625614. Pentru creșterea în continuare a lui μ există o secvență de dublare rapidă a perioadei ciclurilor, în final apărând iarăși regimul haotic.

Figura nr. 3.6



Informația despre comportamentul modelului logistic pentru diversele valori ale lui μ pot fi vizualizate sub forma unei diagrame, precum aceea din figura nr. 3.7, unde μ este măsurat pe scara absciselor, iar Y pe aceea a ordonatelor. Dacă iterațiile conduc la un ciclu regulat, valorile corespunzătoare ale lui Y sunt reprezentate pe grafic, totuși, pentru acele valori ale lui μ care generează comportament haotic, o linie verticală solidă rezultă pe grafic. Figura nr. 3.7 ilustrează proprietățile lui Y pentru μ cuprins între 2,0 și 4,0. Aceasta este cunoscută în literatură ca o diagramă a bifurcațiilor, unde fiecare punct, corespunzând unei dublări a perioadei, redă multiplicarea ramurilor diagramei (adică bifurcațiile). Pentru valori ale lui μ între 3,57 și 4,0, diagrama bifurcațiilor prezintă benzi negre corespunzând haosului, separate de ferestre. De asemenea, în aceste ferestre apar cicluri de ordin impar (cicluri impare). Aceasta semnifică în general, așa-numita ordine în interiorul haosului.

O altă trăsătură remarcabilă a logisticii, când utilizăm reprezentarea sub forma diagramei bifurcațiilor, este aceea că dacă fiecare fereastră este privită mai de aproape (mărim rezoluția), diagrama se prezintă exact ca o copie a diagramei integrale. Aceasta este cunoscută ca autosimilaritate, fiind ilustrată în figura nr. 3.8.

Analiza a pus în evidență numeroasele proprietăți ale unui model aparent foarte simplu, în care ideea standard a unui echilibru static, utilizată intens în modelele economice lineare, descrie doar zona foarte limitată a posibili-

tății unui comportament monoton sau cu oscilații regulate. Tipul de comportament exprimat de modelul logistic cu $0 < m < 3,57$ poate fi asimilat cu modelele lineare standard utilizate în economie. Analiza modelelor nonlineare se concentrează pe un concept mai complet al echilibrului, în particular unul care ține seama de ciclurile de perioadă impară. Mai mult, analiza modelului logistic în regiunea haosului, $3,57 < m < 4$, arată că pentru acest tip special de comportament, care nu este nici monoton nici oscilator, variațiile lui Y sunt limitate la o foarte bine delimitată regiune. Această zonă este desemnată ca un atractor. În cazul modelului logistic, atractorul conține un singur punct fix, iar dimensiunea atractorului este guvernată de m (a se vedea figurile 3.7 și 3.8).

O altă proprietate a modelelor nonlineare o reprezintă sensibilitatea la condițiile inițiale. Așa cum s-a arătat, dacă valoarea lui m este astfel încât apar cicluri regulate, sistemul va converge pe același ciclu, indiferent de valoarea punctului de pornire a lui Y . Dacă m se află într-o regiune de haos, nici un ciclu regulat nu va apare, oricât de multe iterații se vor efectua. O caracteristică a zonei de haos, este că traiectoria urmată de Y_t este extrem de sensibilă față de valoarea inițială. Un exemplu este redat în figura nr. 3.9, unde valorile inițiale ale lui Y utilizate pentru a genera două traiectorii succesive în timp sunt 0,2 și respectiv 0,201. Pentru primele iterații, când t este mic, cele două traiectorii sunt inconfundabile, dar mai târziu ele se vor îndepărta semnificativ. Această proprietate este desemnată ca sensibilitate (sau sensibilitate) la condițiile inițiale și are consecințe foarte importante în ceea ce privește posibilitatea de prognozare, relevând faptul că predicțiile sunt influențate de acuratețea informațiilor disponibile referitoare la condițiile inițiale ale sistemului. Să presupunem că guvernul încearcă să evalueze efectul unei anumite politici-șoc asupra outputului. Pentru a obține estimări corecte ale traiectoriei outputului, este necesar a se dispune de informații de încredere privind valorile inițiale ale unor variabile precum producția, politica fiscală și capitalul.

Figura nr. 3.9 demonstrează ce se poate întâmpla cu traiectoria simulată pentru valori inițiale diferite. O soluție a acestei probleme este aceea a unei analize serioase a sensibilității prin simularea traiectoriilor pentru un set semnificativ de condiții inițiale. Altă implicație a problemei dependenței de condițiile inițiale este aceea că prognozele pe termen lung sunt incerte.

Figura nr. 3.7

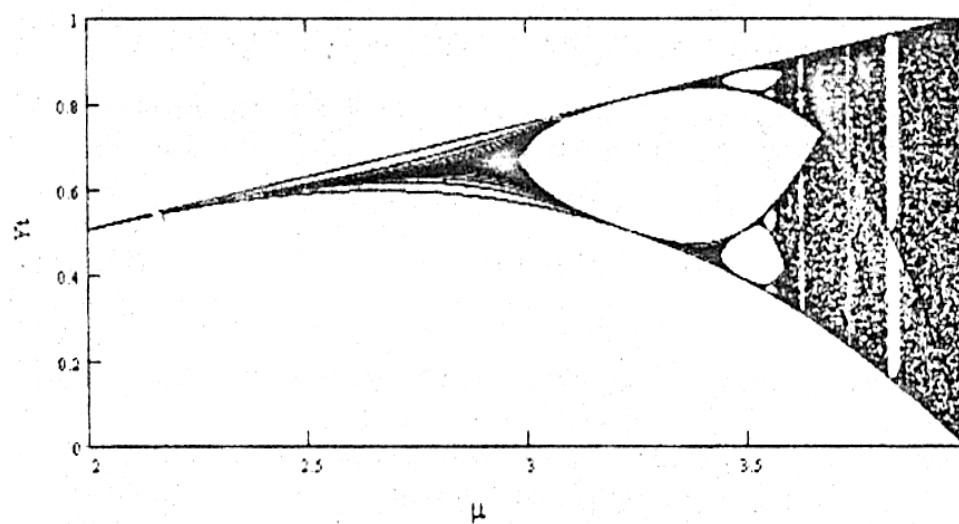


Figura nr. 3.8

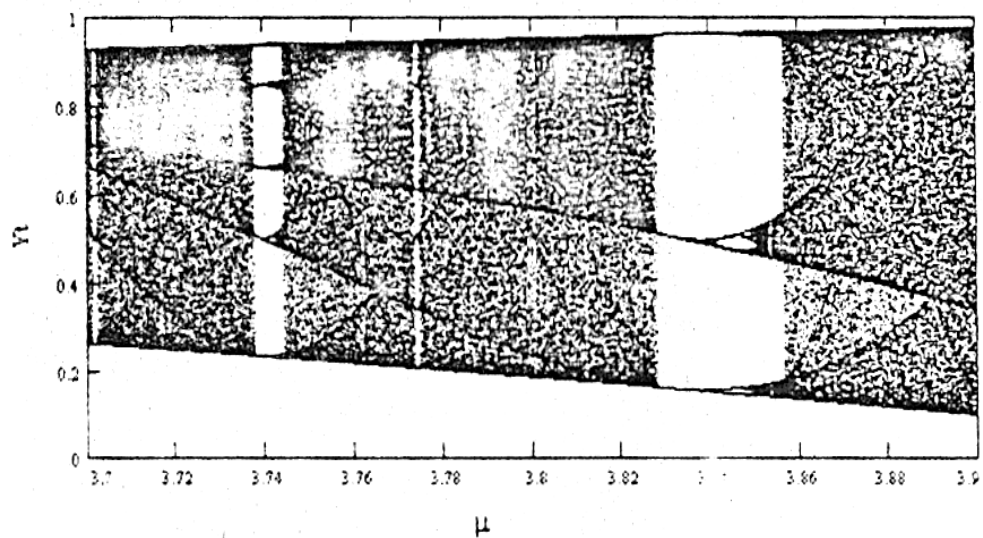
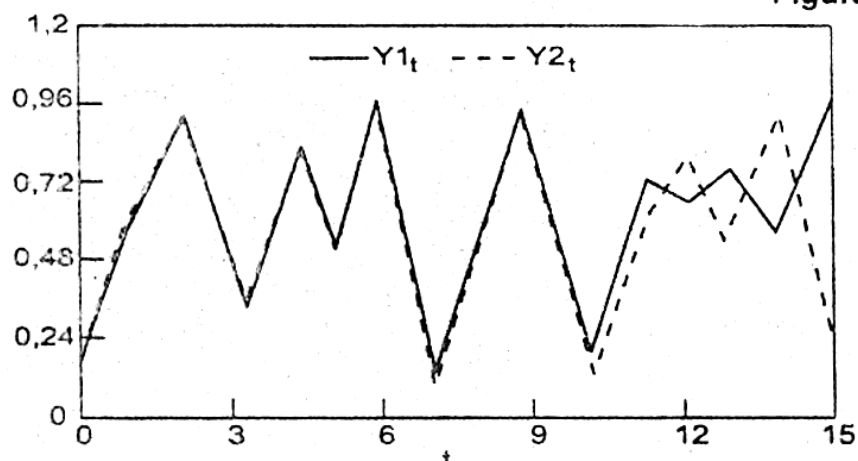


Figura nr. 3.9



3.3. Sisteme globale unidimensionale cu timp discret

Ecuția logistică reprezintă un exemplu de proces unidimensional cu timp discret. Alte exemple sunt următoarele:

$$Y_{t+1} = Y_t \exp(m(1 - Y_t)), m > 0 \quad (3.6)$$

$$Y_{t+1} = Y_t + m Y_t (Y_{t2} - 1) \quad (3.8)$$

$$Y_{t+1} = m \sin(Y_t) \quad (3.9)$$

Acestea sunt denumite logistică exponențială, triunghiulară, cubică și respectiv trigonometrică. Proprietățile logisticilor de mai sus capătă semnificații suplimentare atunci când se face extinderea la întreg spațiul unidimensional.

În paragraful precedent s-a arătat că pentru $0 < m < 1$, originea este punctul fix stabil, pentru $1 < m < 3$, există un punct fix stabil egal cu $1-1/m$. Acestea au fost găsite pe cale analitică, iar calculele numerice au permis descoperirea faptului că pe măsură ce parametrul m este crescut dincolo de valoarea 3 procesul intră într-o fază ciclică, în care are loc o dublare a perioadei, până ce se atinge faza de haos determinist. Mai departe, pe măsură ce m continuă să crească apar noi și noi „ferestre” adiționale ale dublării perioadei, care de asemenea conduc la zone de haos. Identificarea tuturor valorilor lui m pentru care se înregistrează dublarea perioadei se dovedește dificilă dacă nu se dispune de un calculator foarte performant. O astfel de încercare l-a condus pe Feigenbaum (1978) la descoperirea unei proprietăți cu mult mai generale decât

s-ar fi întrevăzut inițial prin simpla simulare numerică. Rezultatul a fost descoperirea unei constante universale, care astăzi îi poartă numele.

Pentru a demonstra constanta universală a lui Feigenbaum, definim m_n ca un punct al dublării perioadei. Considerăm următoarea rată

$$d = (m_n - m_{n-1}) / (m_n + 1 - m_{n-1}) \quad (3.10)$$

care exprimă raportul dintre schimbarea anterioară a parametrului necesară obținerii dublării perioadei și schimbarea curentă necesară dublării perioadei ciclice. Feigenbaum a descoperit că indiferent de valoarea lui n , raportul ia aceeași valoare, anume aproximativ 4,6692. De asemenea, el a demonstrat că această constantă apare în cazul a numeroase hărți (spații) unidimensionale. Numărul 4,6692, cunoscut și ca numărul lui Feigenbaum, este o constantă universală, precum p sau c (viteza luminii în vid).

O implicație directă a relației de mai sus este că, dacă se cunosc m_{n-1} și m_n , atunci este posibilă calcularea lui m_{n+1} . De exemplu, după cum am arătat anterior, primele două puncte în care se observă o dublare a perioadei ciclurilor sunt $m_{n-1} = 3$ și respectiv $m_n = 3,449$. Prin substituție, se obține:

$$m_{n+1} = m_n + (m_n - m_{n-1})/d = 3,56 \quad (3.11)$$

Așa cum s-a arătat, valorile lui m în zona de haos, $3,57 < m < 4$, produc cicluri de ordin impar. Identificarea unui ciclu de perioadă trei a devenit relevantă pentru înțelegerea proprietăților modelelor economice începând cu demonstrația lui Sarkovskii, care a arătat că dacă se dovedește că un model prezintă un ciclu de perioadă trei, atunci el poate genera cicluri de toate ordinele posibile (a se vedea Guckenheimer și Holmes, 1983). Acest rezultat a fost demonstrat de noi pentru cazul modelului logistic, unde s-a arătat că acesta prezintă un ciclu de perioadă trei ca de altfel și cicluri impare de ordin superior și chiar cicluri regulate.

Li și Yorke (1975), utilizând rezultatul lui Sarkovskii, au demonstrat că dacă o hartă are un ciclu de perioadă trei, atunci ea prezintă comportament periodic și aperiodic. Cartografiile (simulările) care satisfac această proprietate generează haos în sensul Li-Yorke. O exprimare sintetică poate fi următoarea: perioada trei implică haos.

Să considerăm o serie cronologică dată de Y_t . Dacă una din următoarele condiții este satisfăcută:

$$Y_{t+3} < Y_t < Y_{t+1} < Y_{t+2} \quad (3.12)$$

$$Y_{t+3} > Y_t > Y_{t+1} > Y_{t+2} \quad (3.13)$$

atunci două traiectorii distincte în timp ale lui Y_t , deși pot fi întâmplător foarte apropiate una de alta, în viitor se vor îndepărta semnificativ. Traectoria lui Y_t poate demonstra cicluri de perioadă k , cu $k > 1$. Astfel, dacă combinăm cu prima propoziție, o traiectorie care prezintă un ciclu de perioadă k trebuie să se îndepărteze de la acest ciclu după o anumită perioadă de timp.

O implicație a rezultatelor lui Sarkovskii și Li și Yorke este că poate exista ordine în regiunea haotică. Referindu-ne la figurile 3.7 și 3.8, pentru valori ale lui m în zona haotică, anume $3,57 < m < 4,0$, există ferestre (subzone) în interiorul cărora există cicluri stabile.

Aceste rezultate sugerează că o economie operând într-o zonă de ordine va prezenta cicluri stabile și calme în ceea ce privește prețurile în cadrul acestei zone, principiile de piață determină prețul. Totuși, dacă parametrii fundamentali ai modelului se schimbă, economia poate fi împinsă într-o zonă de haos, care va fi caracterizată de ample și dese mișcări de prețuri.

3.4. Sisteme globale multidimensionale discrete

O proprietate a hărților discrete unidimensionale este aceea că ele tind să conducă la traiectorii de tip „dinți de ferăstrău”. Acestea sunt nerealiste pentru foarte multe dintre variabilele economice, sugerând că o creștere a unui anumit agregat economic este imediat urmată de o scădere. În plus, modelele unidimensionale reprezintă un caz special doar pentru echilibrul general al sistemelor economice. De aceea, este utilă investigarea sistemelor de ordin superior. A se nota totuși că, în vreme ce pentru sistemele unidimensionale există un număr important de teoreme care ne pot ajuta la identificarea structurii atractorilor, în cazul n -dimensional multe dintre acestea lipsesc.

Una dintre cele mai cunoscute hărți multivariabile discrete este aceea a lui Henon (1976), care se bazează pe următorul set de ecuații nonlineare discrete:

$$X_{t+1} = 1 - gX_t^2 + Y_t \quad (3.14)$$

$$Y_{t+1} = b X_t \quad (3.15)$$

unde g și b sunt parametri pozitivi. În figura nr. 3.10 sunt prezentate grafic proprietățile modelului lui Henon, pentru valorile $g = 1,4$ și $b = 0,3$.

Figura nr. 3.10

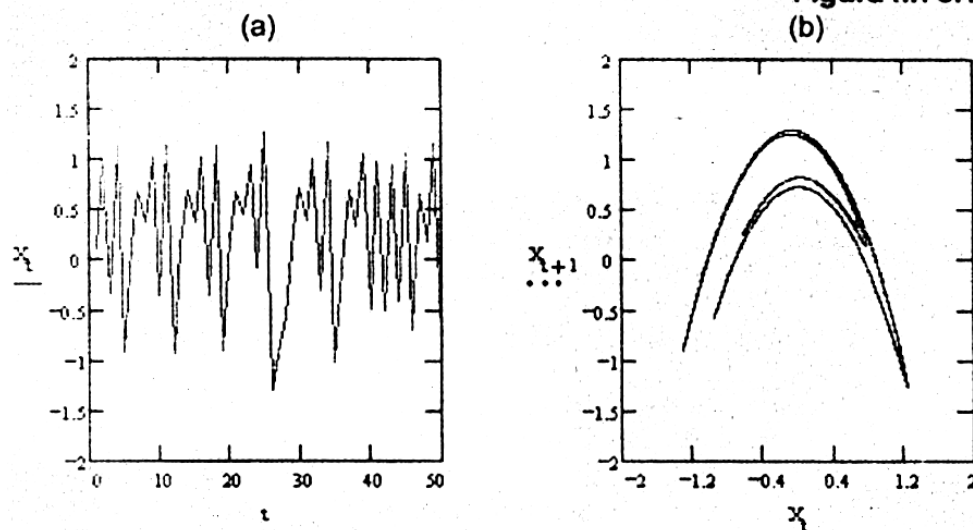
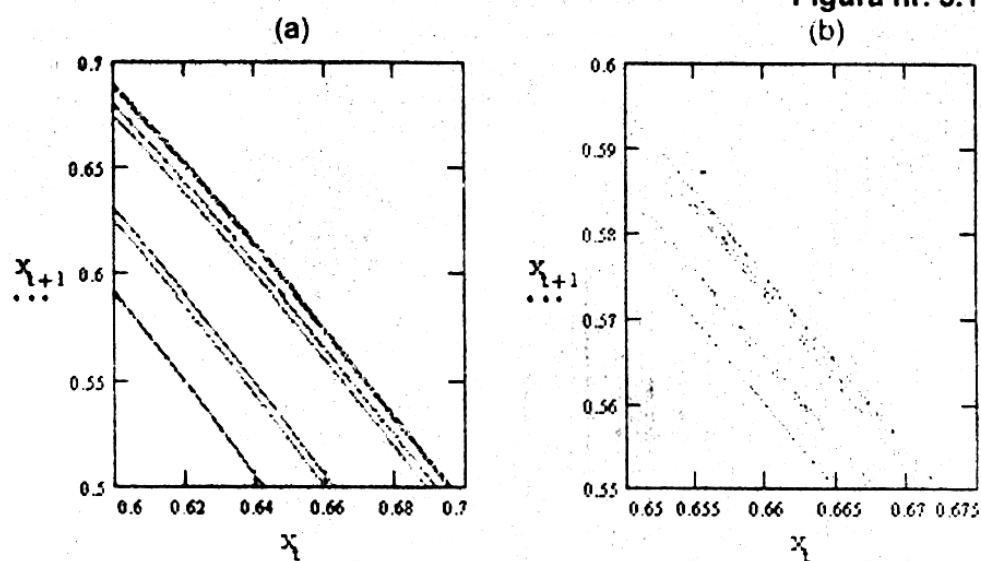


Figura nr. 3.11



Un grafic al seriei dinamice a lui X_t , redat în figura nr. 3.10a, arată că seria tinde să se comporte într-o manieră aperiodică, iar diagrama fazelor, în figura nr. 3.10b, demonstrează apariția unui obiect asemănător unei banane. Acesta este așa-numitul atractor Henon, care, fiind date valorile inițiale ale lui

X_t și Y_t , desemnează regiunea spre care converge foarte rapid procesul simulat de model. Haosul observat pe hartă provine din proprietatea că distanța între oricare două puncte succesive este incertă. Acest atractor demonstrează de asemenea proprietatea de autosimilaritate, evidențiată în figura nr. 3.11a, unde o parte a atractorului lui Henon a fost amplificată. Graficul prezintă trei benzi constituite din o singură linie, o linie dublă și o linie quadruplă. Mărind rezoluția în banda liniei quadruple, în figura nr. 3.11b se identifică repetarea figurii inițiale, dar cu o granulație mai fină. Aceasta semnifică ordinea în harta Henon.

Drept exemplu al modelelor economice discrete nonlineare multivariabile, considerăm următorul model al ciclului afacerilor al lui Kaldor (a se vedea Lorenz, 1989, p. 130):

$$Y_{t+1} - Y_t = a [I_t(Y_t, K_t) - S_t(Y_t)] \quad (3.16)$$

$$K_{t+1} - K_t = I_t(Y_t, K_t) - dK_t \quad (3.17)$$

$$I_t(Y_t, K_t) = c2^{-1}/[(dY_t + e)^2] + eY_t + a(f/K_t)g \quad (3.18)$$

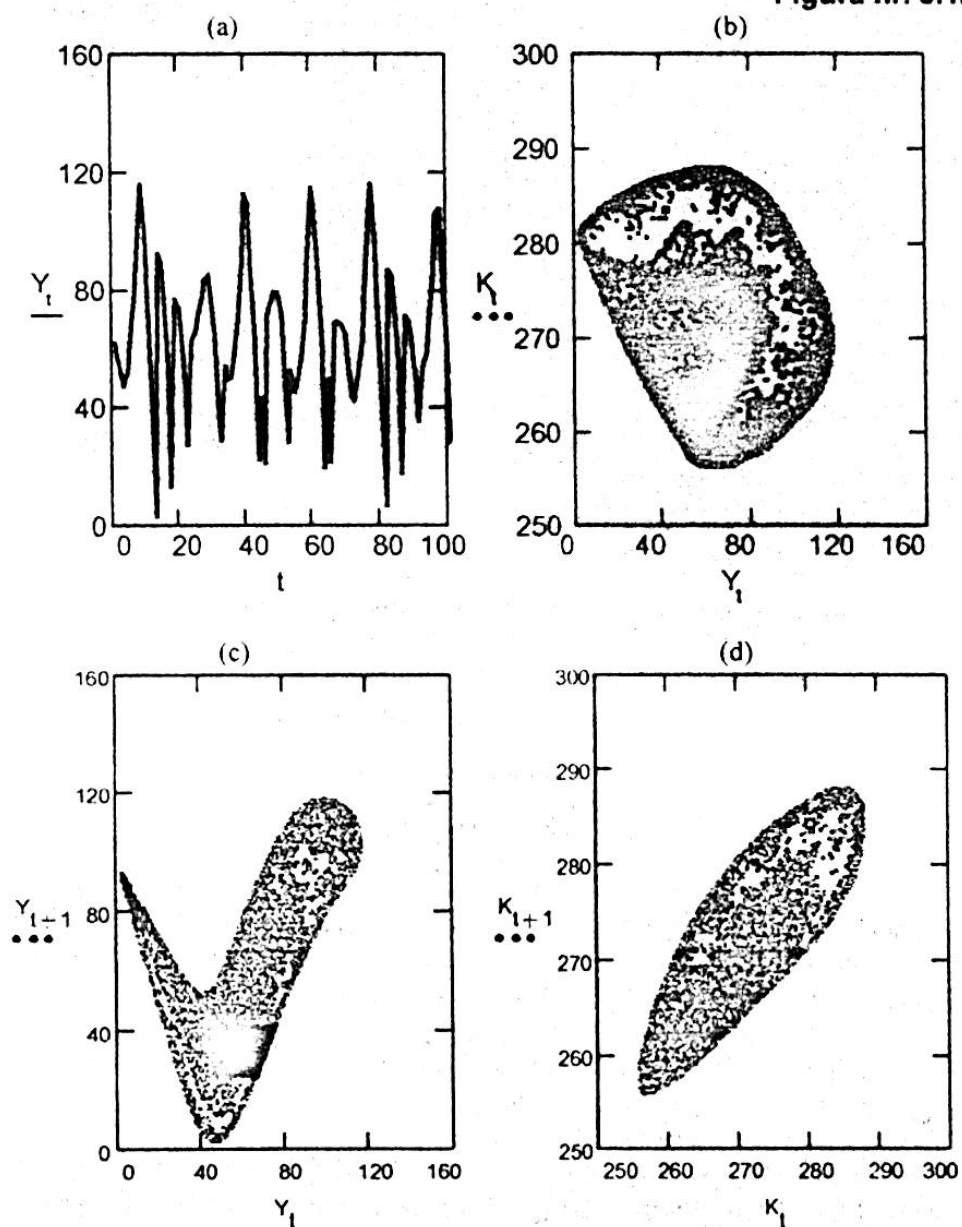
$$S_t = s Y_t \quad (3.19)$$

unde Y_t este outputul, K_t – stocul de capital, I_t – investițiile brute, S_t – economiile, iar $a = 20,0$, $d = 0,05$, reprezentând rata de depreciere a capitalului, $c = 20,0$, $d = 0,01$, $e = 0,00001$, $e = 0,05$, $a = 5,0$, $f = 280,0$, $g = 4,5$ și $s = 0,21$ sunt parametri.

Ecuția (3.16) arată că schimbările în output apar când există un ecart între economii și investiții, în vreme ce ecuația (3.17) relevă faptul că adăugiri nete la stocul de capital apar când investițiile brute depășesc ca volum investițiile de înlocuire, dK_t . Nonlinearitățile sunt introduse în model prin funcția sigmoidă a investițiilor dată de relația (3.18), iar ecuația (3.19) reprezintă o funcție lineară simplă a economiilor.

Dinamica modelului este guvernată în primul rând de parametrul α . Modelul prezintă un punct staționar unic pentru valori mici ale lui α , în vreme ce pentru valori mai mari ale acestui parametru există o orbită închisă. Pentru valori foarte mari ale lui α , nu va mai apare nici o relație între Y și K . Această structură presupusă haotică este redată în figura nr. 3.12a, unde o simulare a seriei dinamice a lui Y , este prezentată. Forma atractorului este redată în figurile 3.12b, 3.12c și 3.12d pentru planurile $Y_t - K_t$, $Y_{t+1} - Y_t$, și respectiv $K_{t+1} - K_t$.

Figura nr. 3.12



Un analog în spațiul multivariabil al teoremei Li-Yorke este dat de Marotto (1978). Acesta, prin introducerea conceptului denumit „snap-back repeller”, a demonstrat că dacă un proces are un „snap-back repeller”, atunci el

este haotic. Un „snap-back repeller” apare când, pentru mici deviații de la un punct fix, traiectoria este respinsă. În timp ce pentru deviații mari procesul face un salt spre punctul fix. Pentru a identifica un „snap-back repeller”, procedura este de a deriva valorile proprii ale sistemului și de a arăta că pentru valori ale variabilelor de stare apropiate de punctul fix valorile proprii se află situate în afara cercului unitate, iar pentru valori ale variabilelor de stare care nu sunt în vecinătatea punctului fix valorile proprii se plasează în interiorul cercului unitate. În mod practic, respingătorii (în contrast cu noțiunea de atractor), de genul „snap-back repeller”, pot fi, în general, identificați doar prin utilizarea procedurilor de simulare. De exemplu, în cazul unui model al ciclului afacerilor nelinear, un model de altfel relativ similar celui dat de ecuațiile (3.16) – (3.19), Hermann (1985) a descoperit că pentru un anumit set al parametrilor există un „snap-back repeller”.

3.5. Sisteme globale cu timp continuu

În paragrafele precedente, analiza a avut în vedere demonstrarea faptului că introducerea unor nonlinearități în modelele economice discrete unidimensionale sau multidimensionale pot genera comportamente haotice ale sistemelor. În particular, mișcarea haotică a fost identificată atunci când procesul sau procesele înregistrează salturi neregulate pe atractor. Dar modelele economice sunt adesea construite și prin considerarea de sisteme cu timp continuu. De aceea, pentru a avea o imagine completă asupra modelării sistemelor economice, considerăm utilă investigarea condițiilor care pot genera haos și în cazul clasei modelelor continue. În virtutea proprietăților modelelor cu timp continuu, haosul nu poate fi definit în termeni de salturi discrete pe suprafața unui atractor, ca în cazul modelelor discrete. Mai degrabă, în acest caz, traiectoria pe atractor este necesar a fi lină. Această cerință a condus la definirea, de către Ruelle și Takens (1971), a așa-numiților atractori stranii.

Conceptul de atractor straniu a fost exprimat inițial în termenii sistemelor cu timp continuu, dar în ultima vreme există tendința de aplicare a sa și în cazul sistemelor discrete. Pentru ca un atractor să fie „straniu”, este necesară satisfacerea următoarelor proprietăți (a se vedea Ruelle, 1979):

1. toate traiectoriile să rămână într-o regiune strict limitată a spațiului;
2. dependența (sensibilitatea) față de condițiile inițiale;
3. atractorul nu poate fi spart (divizat) în două sau mai multe obiecte separate prin nici o procedură.

Relația fundamentală între atractorii stranii și haos este aceea că dacă un sistem are un atractor straniu, atunci sistemul este haotic. Pentru ca un atractor să poată fi identificat ca fiind straniu, dimensiunea sistemului continuu trebuie să fie cel puțin egală cu trei. Motivele pentru această condiție sunt prezentate în continuare. Într-un model continuu unidimensional traiectoria variabilei de stare este lină și deci salturile neregulate, identificate în cazul hărților

unidimensionale discrete, sunt excluse în cazul hărților unidimensionale continue. Sistemele continue bidimensionale de asemenea nu pot prezenta comportament haotic de vreme ce traiectoria nu se poate intersecta cu ea însăși. Rămâne că doar în cazul sistemelor continue tridimensionale sau de ordin mai înalt se poate presupune că o traiectorie lină se poate comporta într-un mod neregulat pe atractor, fără a intersecta altă traiectorie. În continuare prezentăm câteva exemple de sisteme continue care prezintă atractori strani.

Atractorul Lorenz are la bază următorul sistem continuu tridimensional de ecuații (Lorenz, 1963):

$$dX/dt = -\alpha (X - Y) \quad (3.20)$$

$$dY/dt = \beta X - Y - XZ \quad (3.21)$$

$$dZ/dt = -\gamma Z + XY \quad \alpha, \beta, \gamma > 0 \quad (3.22)$$

Proprietățile atractorului Lorenz se pot reliefa prin utilizarea următoarelor valori ale parametrilor: $\alpha = 10,0$, $\beta = 60,0$ și $\gamma = 8/3$. Cu toate că există trei parametri de control, parametrul cheie este β (a se vedea Gilmore, 1981). Trăsătura cheie a atractorului este forma de „fluture”, fiecărei aripi a acestuia fiindu-i asociat câte un punct fix instabil. Traiectoria pe atractor se comportă după cum urmează. Dacă traiectoria pornește de pe aripa stângă, există o mișcare exterioară spiralată, în sensul acelor de ceasornic, departe de punctul fix. Eventual traiectoria traversează spre o poziție lângă centrul aripii drepte, unde începe apoi să se miște spiralat într-o direcție contrară sensului acelor de ceasornic. Când traiectoria se apropie de marginea exterioară a aripei, ea se va îndrepta înapoi, traversând limita dintre cele două aripi și îndreptându-se spre un punct lângă centrul aripei stângi, iar pe urmă procesul se va repeta oarecum asemănător.

Un alt atractor, de asemenea straniu, a fost descoperit de Rossler (1976). Atractorul lui Rossler se bazează pe următorul sistem tridimensional continuu de ecuații:

$$dX/dt = -(Y + Z) \quad (3.23)$$

$$dY/dt = X + \alpha Y \quad (3.24)$$

$$dZ/dt = -\beta - \gamma Z + XZ \quad \alpha, \beta, \gamma > 0 \quad (3.25)$$

Trăsătura surprinzătoare a acestui model este că comportamentul haotic este generat dintr-un model cu o structură nonlineară chiar mai simplă decât în cazul sistemului de ecuații al modelului lui Lorenz.

Parametrul cheie pentru determinarea caracteristicilor traiectoriei variabilelor, în ecuațiile (3.23) – (3.25), este γ . Acest parametru joacă același rol ca parametrul μ în modelul logistic, el determinând punctele critice la care apare o dublare a perioadei ca și pe cele unde apare haosul. Efectul dublării perioadei se poate obține prin simularea modelului pentru valori diferite ale lui γ , cu $\alpha = \beta = 0,2$. Se poate astfel remarca transformarea unui ciclu de perioadă doi, obținut pentru $\gamma = 2,4$, într-un ciclu de perioadă patru, când $\gamma = 3,5$, și respectiv într-unui de perioadă opt, pentru $\gamma = 4,0$. Secvența dublării perioadei continuă până ce traiectoria devine în final haotică; adică atractorul capătă caracteristica stranieții. Structura atractorului straniu Rossler este redată în figura nr. 3.13. Cele trei imagini bidimensionale ale atractorului, redată în figurile 3.13a, 3.13b și 3.13c, arată că atractorul apare ca o pâlnie cu diametrul crescând pe măsură ce γ crește. Imaginea tridimensională a atractorului este redată în figura nr. 3.14.

Figura nr. 3.13

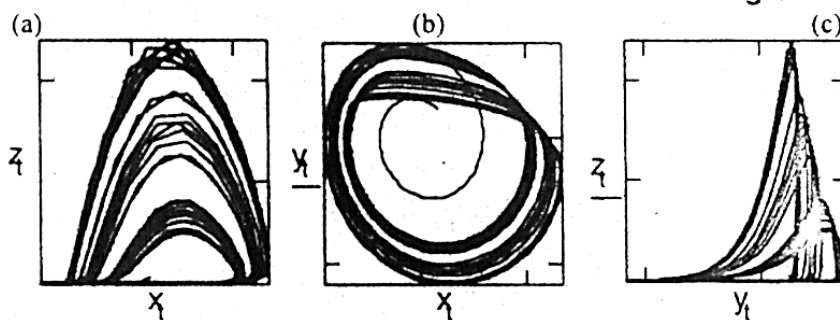
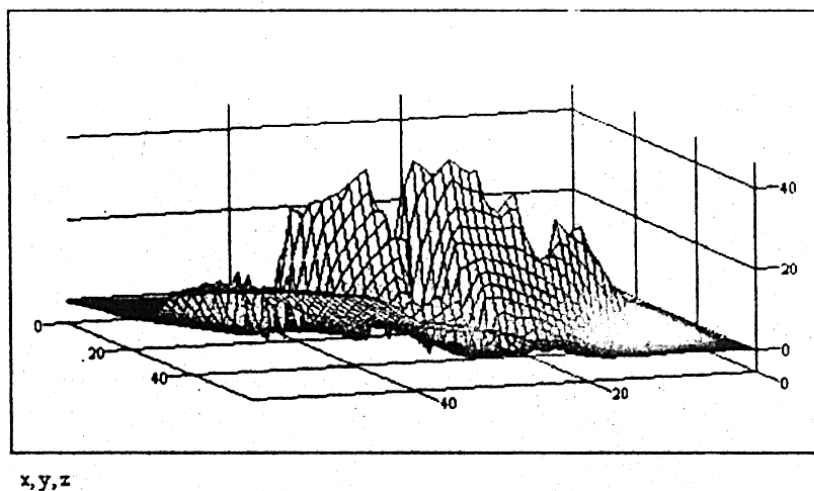


Figura nr. 3.14



O trăsătură a atractorului este aceea că există doar un punct fix, în contrast cu atractorul Lorenz, unde există două puncte fixe. De fapt, atractorul Rossler poate fi considerat ca un caz special al atractorului Lorenz, unde traiectoria este restricționată doar la una din aripile acestui din urmă atractor.

Tot în clasa modelelor nonlineare sunt incluse așa-numitele oscilații forțate (întreținute), sisteme nonlineare de ecuații diferențiale de ordinul unu și de asemenea de ordine superioare. Ca exemplu, considerăm următoarea ecuație diferențială nelineară univariabilă de ordinul doi:

$$d^2Y/dt^2 + f(Y)dY/dt + g(Y) = 0 \quad (3.26)$$

unde $f(Y)$ și $g(Y)$ reprezintă funcțiile. Cu toate că ecuația (3.26) reprezintă un model unidimensional, ea poate fi interpretată și ca reprezentând un sistem bidimensional, în termenii lui Y și dY/dt . Aceasta se poate explicita prin scrierea ecuației ca un sistem de două ecuații diferențiale nonlineare de ordinul întâi, după cum urmează:

$$dX/dt + f(Y)X + g(Y) = 0 \quad (3.27)$$

$$dY/dt = X \quad (3.28)$$

Cu toate că clasa de modele dată de (3.27) și (3.28) poate genera un bogat meniu al comportamentului dinamic, ea nu poate genera comportament haotic, de vreme ce sistemul este continuu și are dimensiunea mai mică decât trei. O cale de a crește dimensiunea sistemului este de a include timpul în mod explicit, după cum urmează:

$$d^2Y/dt^2 + f(Y)dY/dt + g(Y) = h(t) \quad (3.29)$$

unde $h(t)$ este o funcție generală. Această ecuație este cunoscută ca un oscilator forțat, unde termenul reprezentând forțarea este dat de funcția $h(t)$. Acesta este un sistem tridimensional care poate genera traiectorii haotice. Pentru o discuție amplă a oscilațiilor întreținute, recomandăm consultarea lucrării lui Guckenheimer și Holmes (1983), iar pentru exemple economice ale unor astfel de modele – lucrarea lui Lorenz (1989).

Bibliografie

Albu L.L. – *Strain and inflation-unemployment relationship in transitional economies: a theoretical and empirical investigation*, University of Leicester, Department of Economics, Centre for Economic Studies, Leicester, ACE-PHARE, January, 1997.

- Albu L.L. – *Tranziția economiei sau tranziția științei economice?*, EXPERT, IRLI, București. 1998.
- Albu L.L. – „Modele nonlineare și haos în economie – probleme teoretice și aplicații”, *Probleme economice*, 28, CIDE, Academia Română, INCE, București, 1999.
- Arthur B. – „Self-reinforcing Mechanism in Economics”, în Anderson, P.K. Arrow and D. Pines (eds.), *The Economy as an Evolving Complex System*, Addison-Wesley, Reading, MA, 1988.
- Benhabib J. – „Chaos and Cycles în Economic Equilibrium”, *Princeton University Press*, Princeton, 1992.
- Black F. – „General Equilibrium and Business Cycles”, *NBER Working Paper*, 950, 1982.
- Blanchard O.J. și Fischer S. – „Lectures on Macroeconomics”, *MIT Press*, Cambridge, MA, 1993.
- Blatt J.M. – „On the Econometric Approach to Business-Cycle Analysis”, *Oxford Economic Papers*, 30, 1978.
- Brock W.A. – „Distinguishing Random and Deterministic Systems”, *Journal of Economic Theory*, 40, 1986.
- Brock W.A. – „Pathways to Randomness in the Economy: Emergent Nonlinearity and Chaos in Economics and Finance”. *University of Wisconsin*, 1992.
- Brock W.A., Hsie D.A. și LeBaron B. – „Nonlinear Dynamics, Chaos and Instability”, *MIT Press*, Cambridge, MA, 1991.
- Burns A. – „The Business Cycle in a Changing World”, *National Bureau of Economic Research*, New York, 1969.
- Burns, A. și Mitchell, W. – „Measuring Business Cycles”, *National Bureau of Economic Research*, New York, 1946.
- Campbell J. și Mankiw G.N. – „Are Output Fluctuations Transitory?”, *Quarterly Journal of Economics*, 102 (4), 1987.
- Day R.H. – „Irregular Growth Cycles”, *American Economic Review*, 72 (3), 1982.
- Dobrescu E. – „Macromodels of the Romanian Transition”, *Expert*, Bucharest, 2000.
- Feigenbaum M. – „Quantitative Universality for a Class of Nonlinear Transformations”, *Journal of Statistical Physics*, 19, 1978.
- Frisch R. – „Propagation and Impulse Problems in Dynamic Economics”, *Economic Essays în Honor of Gustav Cassel*, Allen and Unwin, London, 1933.
- Friedman M. și Schwartz A.J. – „A monetary History of the United States”, 1867-1960, *Princeton University Press*, 1963.
- Gilmore R. – *Catastrophe Theory for Scientists and Engineers*, John Wiley, New York, 1961.

-
- Goodwin R.M. – „The Nonlinear Acceleration and the Persistence of Business Cycles”, *Econometrica*, 19 (1), 1551.
- Graham A. și Senge P. – „A Long Wave Hypothesis of Innovation”, *Technological Forecasting and Social Change*, 17, 1980.
- Grandmont J.M. – *Nonlinear Economic Dynamics*, Academic Press, Boston, 1988.
- Granger C.W.J. și Terasvirta T. – *Modelling Nonlinear Economic Relationships*, Oxford University Press, Oxford, 1993.
- Guckenheimer J. și Holmes P. – *Nonlinear Oscillations, Dynamical Systems, and Bifurcations of Vector Field*, Springer Verlag, Berlin-Heidelberg, 1983.
- Henon M. – „A Two Dimensional Mapping with a Strange Attractor”, *Communications in Mathematical Physics*, 50, 1976.
- Hermann R. – „Stability and Chaos in a Kaldor-type Model”, *Department of Economics, University of Gottingen, Discussion Paper No. 22*, 1985.
- Hicks J.R. – *A Contribution to the Theory of the Trade Cycle*, Clarendon, Oxford, 1950.
- Kaldor N. – „A Model of the Trade Cycle”, *Economic Journal*, 50, March, 1940.
- Kalecki M. – „A Theory of the Business Cycle”, *The Review of Economic Studies*, February, 1937.
- Klein L.R. și Preston R.S. – „Stochastic Nonlinear Models”, *Econometrica*, 37, 1969.
- Li T.Y. și Yorke J.A. – „Period Three Implies Chaos”, *American Mathematical Monthly*, 82, 1975.
- Lorenz E.N. – „Deterministic Nonperiod Flows”, *Journal of Atmospheric Sciences*, 20, 1963.
- Lorenz H.-W. – *Nonlinear Dynamical Economics and Chaotic Motion*, Springer Verlag, Berlin, 1989.
- Marotto F.R. – „Snap-back Repellers Imply Chaos in R^0 ”, *Journal of Mathematical Analysis and Applications*, 72, 1978.
- Mitchell W.C. – „Business Cycles: The Problem and Its Setting”, *National Bureau of Economic Research*, New York, 1927.
- Nelson C. și Plosser C. – „Trends and Random Walks in Macroeconomic Time Series”, *Journal of Monetary Economics*, 10, 1982.
- Okun A.M. – „Potential GNP: Its Measurement and Significance”, Reprinted în Pechman J. (ed.), *Economics for Policymaking*, MIT Press, Cambridge, MA, 1983.
- Prescott E. – „Theory Ahead of Business Cycle Measurement”, *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, 10 (4), 1986.
- Ramsey J.B. – „Economic and Financial Data as Nonlinear Processes”, în Dwyer G.P. și Hafer R.W. (eds.), *The Stock Market: Bubbles, Volatility, and Chaos*, Kluwer Academic Publishers, Boston, 1988.
- Rossler O.E. – „An Equation for Continuous Chaos”, *Physics Letters*, 57A, 1976.

- Ruelle D. – „Repellers for Real Analytic Maps”, *Ergodic Theory and Dynamic Systems*, 2, 1979.
- Ruelle D. și Takens F. – „On the Nature of Turbulence”, *Communications in Mathematical Physics*, 20, 1971.
- Samuelson P. – „Interaction between the Multiplier Analysis and the Principle of Acceleration”, *Review of Economics and Statistics*, May, 1939.
- Semmler W. (ed.) – „Financial Dynamics and Business Cycles: New Perspectives”, *M.E. Sharpe*, Armonk, NY, 1989.
- Sterman J.D. – „A Behavioral Model of the Economic Long Wave”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 6 (2), 1985.
- Sterman J.D. – „The Economic Long Wave: Theory and Evidence”, *System Dynamics Review*, 2 (2), 1986.
- Sterman J.D. și Mosekilde E. – „Business Cycles and Long Waves: A Behavioral Disequilibrium Perspective”, în Willi Semmler (ed.), *Business Cycles: Theory and Empirical Methods*, Kluwer Academic Publishers, Boston, 1994.
- Tong H. – *Nonlinear Time Series. A Dynamical System Approach*, Oxford University Press, Oxford, 1990.
- Vilder R.G. – „Endogenous Business Cycles”, *Tinbergen Institute Research Series*, 96, 1995.
- Zarnowitz V. – „Recent Work on Business Cycles in Historical Perspective: A Review of Theories and Evidence”, *Journal of Economic Literature*, 23, 1985.

MODELUL MUNDELL-FLEMING

dr. Constantin Ciupagea
Institutul de Economie Mondială

Acest model a fost dezvoltat la începutul anilor '60, prin contribuțiile separate ale lui Robert Mundell (1962, 1963) și Fleming (1958, 1962). Inițial, menirea sa a fost să demonstreze că neutralitatea politicilor monetare în cadrul unei economii care utilizează un sistem de curs de schimb fix este radical eliminată atunci când se decide trecerea la un sistem de curs flotant. Plecând de la presupunerile uzuale ale modelelor neokeynesiene, anume nivelul prețurilor (implicit și ale salariilor nominale) considerate a rămâne constante, iar expectațiile agenților economici adaptive (cursul de schimb așteptat la momentul t va tinde să se alinieze la cursul din momentul $t-1$), cei doi economiști au ajuns la concluziile care acum sunt cunoscute drept *rezultatele Mundell-Fleming*:

- Politica monetară poate duce la creșterea produsului brut al economiei în condiții de rate de schimb flexibile.
- În aceleași condiții, politica fiscală devine neutrală.

Modelul M-F a fost destinat în prima sa fază studierii rolului mobilității capitalului asupra sistemului economic, în conjunctură cu sistemul de curs de schimb ales de către autoritățile monetare în economia respectivă. El a servit ulterior drept cadru analitic pentru studierea efectului politicilor economice asupra unei economii deschise, în condiții variabile de realizare sau nerealizare a echilibrului fluxurilor cu restul lumii.

Așa cum este utilizat în epoca contemporană, modelul M-F conține următoarele blocuri:

- Un bloc de model clasic IS-LM pentru o economie deschisă;
- O ecuație a balanței de plăți;
- Prezumția dependenței de o anume factură a prețurilor interne din economie de cele existente pe piața mondială.

Cadrul de analiză este – în mod obișnuit – cadrul modelului ISLM pentru o economie deschisă (diagrama $Y-r$), dar se poate suprapune modelul M-F și peste diagramele de tip Salter-Swann sau derivatele acestora (care vor fi discutate la capitolul despre competitivitate).

1. Modelul Mundell-Fleming în cazul cursului de schimb fix/flexibil și a mobilității perfecte a capitalului

Extensia modelului ISLM clasic la economia deschisă a fost punctul de plecare pentru analiza efectuată de Mundell și Fleming unei economii lucrând cu rate de schimb fixe și mobilitate perfectă a capitalului financiar.

1. În condițiile de mobilitate perfectă a capitalului și a funcționării condiției de paritate a ratelor dobânzilor, existența unui diferențial între dobânzile interne și externe generează fluctuații instantanee și masive de capital prin oportunitățile de arbitraj pe care le oferă. Astfel, în condițiile unui regim de curs de schimb fix, dispăre posibilitatea autorității monetare de a derula o politică monetară independentă de șocurile externe, fenomen descris prin sintagma „endogenității stocului de masă monetară”. În concluzie, realizarea echilibrului balanței de plăți pentru un regim de curs fix în condițiile mobilității perfecte a capitalului presupune egalitatea dintre dobânzile de pe piața internă și cele de pe piața externă. Există două cazuri posibile în modelul ISLM clasic:
 - *Expansiunea monetară*: încercarea de deplasare a curbei LM la dreapta prin expansiune monetară are ca efect reducerea nivelului dobânzilor interne sub cel mondial și, deci, migrarea capitalurilor naționale. Presiunea exercitată asupra cursului valutar în sensul deprecierei determină intervenția Băncii Centrale pe piața valutară în poziția „short” pe valută, implicând reducerea stocului de monedă națională de pe piață, ceea ce neutralizează efectul expansiunii inițiale.
 - *Expansiunea fiscală*: aceasta devine, în condițiile cursului de schimb fix deosebit de eficientă, prin contrast cu primul caz. Deplasarea curbei IS la dreapta prin expansiune fiscală determină creșterea dobânzilor peste cele de pe piața mondială și, de asemenea, creșterea produsului național brut. Influxul de capital străin determină intervenția Băncii Centrale și creșterea stocului masei monetare, deci deplasarea curbei LM la dreapta. Echilibrul se realizează la nivelul inițial al dobânzii de pe piața mondială, în final, dar în condițiile creșterii produsului brut
2. Mobilitatea perfectă a capitalului și ratele de schimb fixe implică ne-intervenționismul din partea Băncii Centrale în echilibrarea balanței de plăți, acest echilibru putând fi realizat doar prin devalorizarea (respectiv, valorizarea) cursului de schimb prin intervenție. Acesta este punctul în care au intervenit Mundell și Fleming prin modificarea presupunerii cursului fix și trecerea la curs de schimb flotant (flexibil). Dispare în acest moment legătura dintre masa monetară și echilibrul balanței de plăți. Mobilitatea perfectă a capitalului impune egalitatea dobânzilor pe cele două piețe, dobânda externă fiind singura la care poate exista echilibru al balanței. Deprecierea (devalorizarea) cursului valutar se concretizează în deplasarea la dreapta a curbei IS, prin sporirea exporturilor, respectiv contracția importurilor (în mod normal, la satisfacerea condițiilor Marshall-Lerner-Robinson).

- *Politica monetară expansionistă*: o creștere în masa monetară generează o deplasare la dreapta a curbei LM, reducerea dobânzilor interne sub nivelul mondial și creșterea produsului național brut. Migrarea capitalului va determina deprecierea cursului valutar și, implicit, deplasarea la dreapta a curbei IS prin creșterea exporturilor și reducerea importurilor. Echilibrul se va realiza prin satisfacerea condiției de paritate a dobânzilor, deci la nivelul inițial al acestora, dar cu ambele curbe deplasate spre dreapta, deci pentru un produs brut mai mare ca nivel real.
- *Expansiunea fiscală* va determina, fie prin reducerea taxelor, fie prin creșterea cheltuielilor bugetare, deplasarea curbei IS la dreapta și creșterea dobânzilor interne peste cele mondiale. Tendința de apreciere a monedei are ca efect imediat reducerea exporturilor și creșterea importurilor, ceea ce aduce curba IS în poziția inițială.

În ultimii ani, modelul M-F a fost lărgit și cu analizele referitoare la cazul mobilității imperfecte a capitalului sau a imobilității acestuia (mobilitate zero). Pentru exemplificare, cazul României este acela al unei economii cu curs de schimb flotant, supus intervenției Băncii Centrale de multe ori, caracterizată de o mobilitate imperfectă a capitalului financiar (agenților străini care operează în România nu li se impun restricții în privința transferurilor de capital în/din România, dar există întârzieri importante în realizarea acestora, în timp ce agenții economici autohtoni beneficiază de convertibilitate limitată la nivelul contului curent).

Ecuatiile modelului Mundell-Fleming

În exprimare relațională generală, ecuațiile modelului M-F sunt următoarele:

$$\begin{aligned}
 Y &= E(Y, r, r^f) + G + NX(\Theta, Y, Y^f) \\
 M^s &= P * L(Y, r, r^f) \\
 BOP = 0 &= NX(\Theta, Y, Y^f) + \text{net interest} + \Delta CAP + \Delta RES
 \end{aligned}$$

unde simbolurile utilizate au semnificațiile: E este o cerere agregată a consumului privat și investițiilor brute, G este consumul guvernamental, NX sunt exporturile nete, M^s reprezintă masa monetară ca ofertă, L este funcția cererii de masă monetară, BOP este balanța de plăți care trebuie să fie echilibrată în permanență, **net interest** sunt transferurile nete de rentă a factorilor de producție, ΔCAP este variația fluxurilor nete de capital financiar, ΔRES reprezintă variația rezervelor valutare, Y este produsul național brut, r rata internă a dobânzii, r^f este rata mondială a dobânzii, Y^f este cererea mondială sau produsul brut mondial, iar Θ este termenul de competitivitate de preț, care depinde de nivelul prețurilor interne, de cel al prețurilor mondiale, de cursul de schimb și de nivelul tarifelor echivalate (tarife efective plus echivalări ale altor bariere netari-

fare) în calea comerțului bilateral cu bunuri. Acest termen va fi discutat în detaliu în capitolul destinat competitivității.

La aceste ecuații, trebuie adăugate condițiile de paritate derivate din Legea Prețului Unic, anume condiția de paritate Fisher internațional („uncovered interest parity condition”), precum și presupunerea de expectații adaptive asupra cursului de schimb, în forma analitică următoare:

$$r - r^f = \ln e^{\exp}_{t+1} - \ln e_t$$

$$e^{\exp}_t = e_{t-1}$$

2. Sinteza efectului politicilor economice în modelul Mundell-Fleming

În tabelele următoare, vom sintetiza cazurile discutate în cadrul diagramelor oferite de modelul M-F. Cele două tabele prezintă distinct cazul cursului de schimb fix și cel al cursului de schimb flotant:

Cazul sistemului de curs de schimb fix

Politica economică utilizată pentru expansiune în condiții de mobilitate	Mobilitate zero sau redusă a capitalului financiar	Mobilitate perfectă a capitalului financiar
Monetară (creșterea masei monetare)	Nici un efect asupra r sau $Y \Rightarrow Y$ Fluxurile monetare echilibrează economia	Nici un efect asupra r sau Y Fluxurile monetare echilibrează economia
Fiscală (creșterea cheltuielilor guvernamentale, reducerea gradului de fiscalitate)	Nici un efect asupra $Y (= \underline{x}/my) \Rightarrow r$	Nici un efect asupra $r (=r^f) \Rightarrow Y$

În acest caz, politica monetară este inefficientă, echilibrul balanței de plăți realizându-se prin variația rezervelor valutare. Toate efectele analizate în tabelul de mai sus pot fi bine explicate pe baza ecuației următoare, care reprezintă curba IS după prelucrări obișnuite ale ecuațiilor modelului (logaritmizate pentru liniarizare):

$$y = (\underline{c} + \text{inv}(r^f) + \Delta g + \underline{x}) / (1 - cy * (1 - ty) + my)$$

unde $\text{inv}(r^f)$ este funcția investițiilor, cy reprezintă înclinația către consum privat (coeficient multiplicativ al produsului intern brut), my reprezintă înclinația către importuri (raportată la produsul intern brut), ty este nivelul fiscalității în consumul privat, iar simbolurile subliniate fixează valoarea variabilelor respective în contextul dat (consum privat autonom, respectiv exporturi).

Cazul cursului de schimb flexibil

Condiții asupra variabilelor economice și politicilor economice	Curs de schimb expectat adaptiv ($e_t^{exp} = e_{t-1}$)	Curs de schimb expectat influențat de alți factori (nivel constant al Θ sau Δ cont curent = 0)
P, w – fixe	Politica monetară este eficientă (Modelul Mundell-Fleming, caz discutat anterior)	
P, w – funcție de obiective reale (negociate, indexate, ca în modelul competiției imperfecte)	Modelul fiscalist	Nici o politică nu este eficientă (modelul „ratei unice a șomajului”)

3. Cazul economiei României în cadrul analitic al modelului Mundell-Fleming

Este greu de încorsetat o economie aflată în tranziție într-un cadru analitic destinat analizei unor economii dezvoltate și stabile, dar am încercat efectuarea unei analize la un nivel general doar pentru a demonstra posibilitatea exercițiului în sine.

Ținând seama de condițiile în care lucrează economia României, anume existența unui sistem de curs de schimb flotant și a unei mobilități reduse a capitalului financiar, concluziile ce se pot extrage sunt următoarele (există anumite încercări de econometrizare a ecuațiilor, dar gradul de încredere asociat rezultatelor statistice este foarte mic, ceea ce face ca ele să nu fie publicabile. Pentru cei interesați, recomandăm bibliografia, Proiect ASE):

Cazul politicii fiscale. Modelul M-F implică ineficiența politicii fiscale în cazul cursului de schimb flotant, după cum am arătat anterior. O creștere a cheltuielilor bugetare determină creșterea dobânzilor interne peste cele de pe piața mondială și, în consecință, un influx de capital străin. Aprecierea generată a cursului de schimb va determina în schimb reducerea exporturilor și creșterea importurilor, ceea ce face curba IS să revină către poziția sa inițială. Analiza ar fi valabilă pentru un moment inițial caracterizat de echilibru. În condițiile ultimilor ani (1999-2000), punctul real al economiei românești se află situat în afara poziției de echilibru a modelului, sub curbele LM și BOP, dar deasupra curbei IS. Acest punct presupune cerere excesivă de monedă, ofertă excedentară pe piața bunurilor și serviciilor, toate în situația în care dobânda internă este sub cea de echilibru (de pe piața externă) în termeni reali (să nu uităm că ne raportăm la cazul prețurilor fixe).

Convertibilitatea limitată a monedei naționale, în momentul în care investițiile străine de portofoliu nu mai reprezintă un factor semnificativ pe piața de

capital, permite poziționarea stabilă a economiei sub curba balanței de plăți. Atât timp cât punctul de echilibru simultan al piețelor monetară, respectiv de bunuri și servicii, se situează sub curba BOP, politica fiscală nu este afectată de posibilitatea aprecierii monedei în urma influxului net de capital financiar străin. În plus, panta redusă a curbei LM (mobilitate redusă) ar putea totuși conduce la eficientizarea politicii fiscale în direcția creșterii venitului național.

Concluzie: Modelul Mundell-Fleming nu este potrivit cazului real al economiei României.

Cazul politicii monetare. Reducerea dobânzilor ca urmare a emisiunii monetare nu va provoca migrarea capitalurilor, datorită convertibilității limitate, deci nu va genera deprecierea cursului valutar și nici stimularea exporturilor pe filiera curbei IS. Efectul va fi doar de deplasare la stânga a curbei LM, fără antrenarea curbei IS, astfel încât rata dobânzii va crește din nou, iar produsul brut va fi și el impulsivat pozitiv. Desigur, discuția se va purta în alți termeni dacă vom lua în considerare posibilitatea (existentă în realitate) de a modifica prețurile.

4. O sinteză privind noțiunea de competitivitate

4.1. Competitivitatea unei națiuni

În societate, decizia este dispersată la aproape toate nivelurile; în mare, se poate spune, însă, că există sfera microeconomicului – acolo unde deciziile sunt luate la nivelul fiecărui consumator, al fiecărei firme și al fiecărui angajat – și sfera macroeconomicului – unde deciziile sunt luate de factorii politici, afectând întreaga societate. Cu pondere diferită, fiecare decizie a fiecărui agent economic contribuie sau afectează creșterea bunăstării națiunii respective. Există interese pe termen scurt și interese pe termen lung, care presupun acțiuni social-economice cu efect antagonic, de foarte multe ori. Rezultanta finală, la nivelul națiunii, este însumarea dinamică a tuturor acestor efecte, influențele provenind nu doar de la acuitatea cu care sunt resimțite, ci și de la durata de timp în care acționează, sau de la viteza cu care se produc.

Ce afectează sau ce determină creșterea prosperității unei națiuni? Am văzut, în subcapitolul anterior, că răspunsul la această întrebare este dependent de măsura aleasă pentru conceptul de prosperitate (bunăstare, avere), oferind, în același timp, câteva posibile variabile economice sau indicatori sociali ca exemple de măsuri facile și eficiente. Oricare ar fi alegerea, o pondere însemnată în cadrul acestei măsuri a bunăstării o va avea valoarea adăugată creată de națiunea considerată, în perioada de timp care interesează. Din acest punct de vedere, conceptul care se substituie cel mai bine premiselor creșterii este cel de competitivitate.

Competitivitatea, în sensul cel mai general, poate fi definită drept capacitatea unei națiuni, măsurată prin comparație cu alte națiuni, de a forma un me-

diu economic, social și politic care să susțină crearea accelerată de valoare adăugată. Termenul de competitivitate este utilizat în foarte multe sensuri și pe multiple planuri; atunci când ne referim la dezvoltarea unei țări sau la poziția acesteia în economia mondială, competitivitatea oferă posibilitatea comparației între performanțele deja realizate și între potențialele de creștere în viitor.

Trebuie făcută distincția între competitivitatea în sens general, așa cum a fost definită anterior, și același termen folosit pentru domenii mai înguste, cum ar fi comerțul internațional, un segment de piață al unui produs, etc. Astfel, numim competitivitate de preț avantajul deținut de un produs în raport cu unul similar având un preț mai ridicat pe piață. O firmă este mai competitivă decât o alta atunci când poate produce același produs la un raport calitate/preț mai mare; în acest ultim caz, fenomenul ascunde sau o tehnologie mai performantă, sau o productivitate a muncii mai mare, sau costuri ale forței de muncă mai mici, toate aceste aspecte parțiale fiind numite competitivitate pe domeniul respectiv. Scopul întregii lucrări este de a sublinia rolul primordial în dezvoltarea oricărei țări, pe care îl joacă factorul competitivitate privit în ansamblu, altfel spus ne vom concentra pe **competitivitatea sistemului global (economic, social, cultural, politic)**.

Există două aspecte de primă importanță care susțin utilizarea termenului de competitivitate în analiza sistemelor naționale moderne, în găsirea soluțiilor dorite de dezvoltare umană:

a) Competitivitatea permite o evaluare mult mai detaliată a unei societăți decât simpla studiere a creșterii economice prin prisma produsului brut (deci, a valorii adăugate, ca indicator cantitativ). Să ne gândim doar la următoarele diferențe între metode diferite de generare de valoare adăugată:

- Valoare nou creată prin extragerea de materii prime de pe teritoriul național și introducerea acestora în circuitul (consumul) mondial. Un asemenea comportament poate conduce, în cazuri frecvente, la diminuarea sau chiar dispariția rezervelor de materii prime, atunci când respectivele resurse nu sunt reînnoibile. Pentru un consum mărit în perioada curentă, pot fi puse în pericol posibilitățile de dezvoltare ulterioară ale națiunii respective; este un prim pas pe drumul pavat cu intenția: „După noi, potopul!”. Este evident că o asemenea politică de dezvoltare nu poate fi durabilă, ea nu conferă națiunii respective decât șansa unei dezvoltări temporare; dacă această șansă nu va fi utilizată pentru a ajuta în găsirea unor scenarii alternative de creștere, atunci, din lipsă de competitivitate, ritmul de dezvoltare se va încetini odată cu trecerea timpului, pierzându-se pozițiile câștigate inițial. Exemplul Statelor Unite ale Americii, în ceea ce privește extracția țițeiului, este edificator: după perioada de expansiune care a urmat descoperirii rezervelor uriașe de petrol din subsol, pe baza cărora s-a construit mult din forța economică de azi a națiunii nord-americane, după ce s-au atins niveluri înalte de dezvoltare ce au permis alternative bazate pe resurse reînnoibile (umane, de capital fix etc.), politica SUA, a devenit restrictivă în sfera extracției, preferându-se importurile din alte teritorii.

- Valoare nou creată prin utilizarea stocului de capital fix acumulat în urma dezvoltării treptate a țării. Utilizarea intensivă a capitalului, cu condiția regenerării (amortizării) permanente a acestuia, poate crea bunăstare fără a afecta negativ resursele rare și epuizabile ale unei națiuni. Este modelul clasic de creștere al națiunilor celor mai dezvoltate ale lumii.

- Valoare nou creată prin inventivitate umană, inovație, salturi tehnologice. Această formă de creare de produs național este cea mai dezirabilă, permițând nu doar conservarea resurselor rare (a căror gestionare constituie baza economiei), dar și o creștere accelerată în raport cu celelalte națiuni mai puțin inovative. Un capitol special va fi dedicat acestui aspect, al salturilor de competitivitate ale unei țări, care pot să-i asigure acesteia avantaje comparative pe plan mondial.

b) Fiecare om își poate defini propria stare de mulțumire sau nemulțumire relativ la bunăstarea sa, fără a lua în considerare starea celorlalți semeni, dar atunci când este chemat să enunțe criterii pe baza cărora își evaluează această părere, el recurge la comparații în raport cu alte persoane cunoscute. Națiunile nu se comportă diferit atunci când doresc să-și cunoască poziția în lume: ele încearcă să se compare după diferite criterii, competitivitatea lor mondială fiind cea care le dă măsura puterii lor, a viabilității lor și a capacității lor de creștere durabilă. În epoca modernă a globalizării, statele lumii au descoperit avantajele de a renunța la vechile bariere impuse în calea schimburilor internaționale, au constatat accelerarea ritmului de creștere și lărgirea gamei de produse consumate, datorate schimbului și cooperării pe plan mondial, a specializării lor în domenii în care dețineau avantaje comparative. Acest lucru le-a determinat să caute să-și mărească competitivitatea în acele domenii, ceea ce a presupus eforturi de restructurări globale ale sistemului socioeconomic intern, pentru a-l face compatibil cu restul lumii – altfel spus, competitiv. Proba de competitivitate a unei națiuni se susține pe piața mondială, dar ea semnifică trecerea examenului de eficiență economică și socială pe piața internă.

Nivelul la care se generează competitivitatea este cel microeconomic; o țară este competitivă atunci când reușește să construiască acel climat care să permită fiecărei firme producătoare de valoare adăugată să devină eficientă, să învețe să se susțină cu resursele existente, fără a lăsa capacități de producție (umane sau de capital) neutilizate. Aceasta va presupune că respectiva firmă va fi capabilă să supraviețuiască sau să crească în orice mediu economic, nu doar cel intern, ci și pe piața internațională.

Nivelul la care se susține și se consolidează competitivitatea este cel macroeconomic; o țară își va menține atu-urile pe plan mondial atunci când va decide să aplice acel set de politici economice – clar direcționate și cu obiective puține, dar precise – care să conducă la realizarea climatului necesar expansiunii la nivel micro. Scopul politicilor macroeconomice este de a oferi motivații tuturor agenților economici pentru a acționa pe piața internă și internațională, precum și de a cataliza procesele productive. Ele sunt chemate, de ase-

menea, să echilibreze permanent balanța economic-social, astfel încât eficiența economică să fie atinsă simultan cu cea socială. Competitivitatea globală a unei națiuni presupune realizarea unui echilibru stabil între politicile de încurajare a asumării de responsabilitate și risc la nivelul producătorilor și politicile de protecție socială la nivelul consumatorilor.

Competitivitatea este o noțiune care se referă la orizonturi temporale pe termen lung; de aceea, în afara variabilelor de creștere economică clasice, care influențează puternic evaluarea competitivității unei țări, o importanță deosebită este acordată aspectelor educaționale, culturale sau axiologice, cele legate de sfera motivațiilor sau utilităților individuale.

O țară nu se poate menține în parametri de competitivitate dacă nu este caracterizată de o economie deschisă; deschiderea economică reprezintă mult mai mult decât o tendință de creștere a ponderii exporturilor și importurilor în produsul intern brut. Ea presupune o eliminare treptată a barierelor protecționiste, o liberalizare a întregii economii pentru a permite concurența internă și internațională. De asemenea, deschiderea unei economii se face odată cu impulsivarea fluxurilor de capital financiar, de capital fix, a fluxurilor bilaterale cu restul lumii de bunuri și servicii, odată cu promovarea schimburilor informaționale cu alte țări. Toate aceste procese sunt condiționate de crearea, pe plan intern, a unui mediu favorabil, care să reducă treptat gradul de autarhie, prin dezvoltarea unui sistem bancar-financiar sigur și flexibil, bine legat cu cercurile financiare internaționale, și a unui nucleu executiv adaptabil la perturbările apărute permanent în sistemul social-economic. În ultimii cincizeci de ani, majoritatea economiilor lumii s-au globalizat, în sensul creșterii ponderii sectoarelor care produc nu doar pentru piețele interne, cele care trebuie să concureze pe piețele mondiale. Aici, în arena internațională, se măsoară adevărata putere a unei națiuni, prin performanțele relative obținute în fiecare sector de activitate care este integrat circuitului mondial. Toate marile neregulate, la nivelul statelor lumii, au avut loc în acele țări care au încercat să se dezvolte singure, bazate doar pe resursele lor interne, fără a apela la oportunitățile mult mai numeroase oferite de restul lumii; ele „au refuzat să accepte verdictul piețelor mondiale”¹. Să ne gândim la fostele economii centralizate, sau la majoritatea economiilor latino-americane din perioada anilor '70-'80. Actualele exemple oferite de unele țări din Orientul Mijlociu sau Africa de Nord (Libia, Algeria, Irak, Iran) sunt edificatoare, privind pierderea contactului pe care aceste state îl aveau cu restul lumii, cu efecte negative greu de anticipat în viitor.

Integrarea unei țări în circuitele economice, informaționale și culturale mondiale presupune o dublă dimensiune:

- *Creșterea implicării țării respective pe piețele mondiale, lupta pentru câștigarea unor segmente mai consistente de piață pentru produsele în exces* (ceea ce presupune, înainte de orice, competitivitatea exter-

¹ Exprimarea aparține lui Stephane Garelli, vezi bibliografie.

nă a acestora). Fenomenul a primit, din partea specialiștilor, denumirea de „agresivitate”, și se referă la promovarea pe piața externă atât a bunurilor, serviciilor produse de țara respectivă, dar și la implantarea investițiilor proprii în teritorii străine, sau la încercarea de impunere a valorilor culturale naționale în arena internațională. Agresivitatea nu trebuie să fie o lozincă generală, ci ea are nevoie de măsuri diferențiate, de obiective precis definite. Succesul nu a fost de partea statelor care și-au propus: „trebuie să ne creștem competitivitatea prin accedea la piețele internaționale”. Ritmurile mari de creștere din ultimii ani au fost observate la acele state care au ales câteva domenii prioritare – din punctul lor de vedere – pe care le-au susținut prin politici interne fiscale, de venituri, politici monetare, care au condus la proliferarea și eficientizarea firmelor care activau în acele domenii, eficiență exprimată, evident, la standarde mondiale. Japonia și Coreea au devenit actori importanți pe piața mondială prin selectarea unor sectoare anumite (echipament de transport maritim, rutier, electronică, tehnică de calcul, industrie de tehnică mass-media și divertisment cultural), și susținerea acestora chiar prin metode „neortodoxe”, aflate, de multe ori, în conflict cu reglementările internaționale. Când puterea și încrederea sunt de partea ta, eventualele neregularități comise pot fi trecute cu vederea mai ușor. În urma negocierilor.

- Deschiderea piețelor interne în fața concurenței mondiale, liberalizarea sistemelor de interfațare dintre economia națională și cea internațională, cum ar fi sistemul financiar-bancar, sistemul de fiscalitate a profitului sau a veniturilor, liberalizarea circulației factorilor de producție, simultan cu circulația bunurilor și serviciilor. Acest lucru poate fi atins prin politici active de atragere a investitorilor și investițiilor mondiale, care să contribuie la creșterea stocului de capital fix al țării gazdă, la ridicarea nivelului profesional al forței de muncă, la creșterea capacității manageriale interne prin reflex de imitare și prin import de know-how, și, în primul rând, la salturi tehnologice în producția internă din sectoarele aflate în expansiune, precum și la creșterea inventivității globale a națiunii respective (inclusiv la crearea motivației necesare inovației). Cu un singur cuvânt, acest set de caracteristici ale sistemelor economic, social și politic ale unei țări, de a se deschide în fața presiunilor mondiale, poate fi definit ca „atractivitate”. Multe state au ales această cale pentru a se dezvolta și, în ultimă instanță, a se impune pe plan mondial; nu doar economiile cu dimensiuni relativ reduse, cum ar fi Irlanda, Tailanda, Malaysia, Noua Zeelandă, dar și state dezvoltate importante își cresc astăzi atraktivitatea pentru a-și putea susține ritmuri de creștere situate peste cele posibil de asigurat pe cale autarhică (SUA., Regatul Unit, Canada, Elveția).

5. Indicatori de competitivitate

5.1. Indicatorii ce caracterizează macroeconomia țării, pe piața internă (niveluri și tendințe)

Performanțele macroeconomice, privite în evoluția lor pe termen mediu și lung, oferă cel mai sigur pronostic privind capacitatea țării respective de a se dezvolta rapid, de a crea valoare adăugată perenă, în ritm susținut. Analiza lor trebuie să pună accentul pe două aspecte esențiale: rata de creștere a productivității muncii și capitalului fix și gradul de concurență (con competiție liberă) al piețelor interne.

Pentru a interpreta indicatorii macroeconomici corect, trebuie să fie recunoscute și respectate câteva principii economice, ce își au rădăcinile în sfera microeconomicului:

- Bunăstarea unei națiuni poate fi aproximată pe baza evaluării valorii adăugate nou create și a ratelor de creștere ale acesteia din perioada de timp anterioară evaluării.
- Economia de piață (concurențială) oferă premise mai bune creșterii macroeconomice pe termen lung. Cu cât va exista concurență reală în mai multe ramuri/sectoare ale unei economii, cu atât firmele producătoare de valoare adăugată vor deveni mai competitive, indiferent de spațiul în care acționează (intern sau internațional). Atunci când producția se stabilește în raport cu semnalele (informațiile) pieței asupra cererii existente (prin intermediul prețului, firește), există o motivație mai puternică pentru a diminua costurile, iar managementul la nivel de unitate productivă devine mai adaptabil, în mod implicit.
- Pe termen scurt, productivitatea ridicată asigură valoare adăugată mare.
- Pe termen lung, acumularea de capital productiv creează valoare adăugată. În esență, această afirmație conferă investiției un rol principal în creșterea economică, ceea ce face din rata de economisire a națiunii un factor de competitivitate important.

Printre indicatorii macroeconomici, care se referă la piața internă, pot fi enumerați: produsul intern brut cu componentele sale (consum privat, consum guvernamental, investiție), producția globală și sectorială, cu componentele sale de consum material și valoare adăugată, nivelul prețurilor interne (de consum, de producție, salarii, rate ale dobânzii), alături de tendințele prognozate pentru fiecare dintre aceste variabile.

5.2. Indicatori din sfera schimburilor internaționale

Această grupare de factori este, probabil, cea mai apropiată de noțiunea clasică de competitivitate internațională. Ea conține variabile care exprimă gradul de integrare a țării în circuitele economiei mondiale (fluxurile de bunuri,

servicii, capital financiar, investiții, informații economice și culturale etc.), cum sunt componentele contului curent (exporturi, importuri, transferuri) sau cele ale contului de capital (investiții străine directe, de portofoliu, credite pe termen lung). De asemenea, evaluează gradul de protecționism sau de deschidere al unei economii.

Criteriile de evaluare a competitivității au la bază anumite observații analitice din domeniul economiei mondiale, pe care timpul le-a transformat în principii de funcționare a mecanismelor economice bazate pe forțele pieței libere:

- Într-un mediu neprotecționist, competitivitatea unei țări – chiar dacă se referă la piața internă – poate fi evaluată prin succesul obținut pe piețele internaționale. Acest lucru face ca deschiderea economiei către restul lumii, exceptând situațiile în care există distorsiuni foarte puternice în economia internă, să conducă la creșterea accelerată a bunăstării la nivel național.
- De foarte multe ori, strategiile de creștere, adoptate de forțele politice decidente, s-au bazat pe promovarea creșterii accelerate a exporturilor. Aceasta este cea mai sigură politică de dezvoltare durabilă după cum se va demonstra într-unul din capitolele care urmează.
- Menținerea unui nivel de viață ridicat presupune o integrare crescută în economia mondială, pentru a nu permite apariția distorsiunilor și a facilita permanenta comparație la nivelul necesităților fiecărui consumator.
- La nivelul economiei mondiale se realizează cea mai eficientă alocare a resurselor rare ale planetei: investițiile internaționale sunt cea mai eficace metodă de optimizare a acestei alocări. Ele facilitează egalizarea prețurilor factorilor de producție între statele lumii, precum și transferul de know-how și tehnologie, fiind catalizatorul esențial (alături de comerțul cu bunuri și servicii) al procesului de convergență a economiilor lumii.

5.3. Indicatori ai sistemului demografic și ai pieței forței de muncă

Sistemul social al unei națiuni, privit ca sumă a cetățenilor acesteia dar și ca suprastructură instituțională care facilitează relațiile interumane, este cel puțin la fel de important în construcția competitivității națiunii precum este sistemul economic. De altfel, forța de muncă, cu toate caracteristicile sale determinante pentru procesul creator de valoare adăugată, este rezultanta, pe plan calitativ și cantitativ-structural, unor tendințe care se manifestă în cadrul sistemului de resurse umane.

Oferta de resurse umane, precum și calificarea forței de muncă, sunt factori direcți care determină funcția de producție a oricărei firme și a oricărei națiuni. În procesul de formare și de dezvoltare a acestor factori, trebuie acordată atenție specială unor indicatori valorici calitativi, mai greu de cuantificat, cum ar

fi: nivelul calității vieții, gradul de educație, complexitatea sistemului de valori individuale și sociale, setul de preferințe și de motivații.

Fostele țări socialiste, printre care România poate fi luată drept etalon din acest punct de vedere, prezintă exemplul perfect al complexității mulțimii de efecte antagoniste asupra bunăstării, pe care evoluțiile din sistemul social le pot induce. S-a susținut adeseori teza gradului ridicat de specializare al forței de muncă pe care aceste țări l-ar deține, ceea ce ar crește competitivitatea lor față de alte state în curs de dezvoltare. Se uită însă importanța pe care atitudinea față de procesul economic o are; lipsa de motivație economică a forței de muncă, generată de distrugerea sistemului de valori în societatea egalitaristă, acționează ca o frână în producție. În plus, sistemul educațional de tip socialist a creat o populație cu un nivel relativ bun de cultură generală, dar nu a oferit o reală specializare a forței de muncă la nivel sectorial. Situația este mai neplăcută atunci când se analizează elita, eșalonul superior care este decisiv în procesul organizatoric, managerial al creației; anii de tranziție au demonstrat mari deficiențe la nivelul cunoștințelor manageriale sau a celor de comunicare interumană moștenite de la sistemul centralist-egalitarist, care au grevat asupra flexibilității forței de muncă, implicit asupra competitivității globale. Distorsiunea este amplificată de lipsa de simetrie la nivelul preferințelor: moștenirea culturală este calitativ superioară celei economice, astfel încât populația acestor țări este mult mai aproape, din punct de vedere al setului de preferințe, de populația statelor cu economie de piață dezvoltată, ceea ce face mecanismul de convergență să funcționeze mai lent, din cauza frustrărilor psihosociale care așează așteptările mult peste posibilitățile reale pe termen scurt.

5.4. Factorii care definesc eficiența politicilor guvernamentale (managementul la nivel macroeconomic)

Deși lucrurile sunt foarte clare în acest domeniu, ele sunt supuse celor mai largi dezbateri la nivel mondial. Pentru a crește capacitatea unei națiuni de a genera valoare adăugată, este necesară reducerea intervenționismului direct al statului (guvernului) în activitatea la nivel microeconomic, dar implicarea profundă a acestuia în asigurarea unui climat competitiv intern. Guvernele țărilor democratice dezvoltate au ajuns la această „înțelepciune” după ani de căutări și conflicte interne; guvernele unora dintre statele nou industrializate (exemple foarte bune oferite de Singapore, Malaysia, Tailanda, Coreea) au copiat comportamentul, impunându-și un stil de lucru nou, în pofida reacțiilor interne contrare. Structurile guvernamentale, fiind structuri decizionale executive la nivelul cel mai înalt, sunt predispuse natural la inerție în procesul schimbării (legea lui Murphy se aplică firesc: oare ce grup conducător va renunța de bună voie la putere? În plus, nu există multe persoane care, atunci când le este bine, să se gândească să-și schimbe stilul de viață).

Politicile guvernamentale trebuie să fie însoțite de două caracteristici esențiale: *predictibilitatea efectelor lor* (ele trebuie să fie realiste, credibile, pentru a putea fi implementate astfel încât obiectivele anunțate să fie atinse; în acest mod, la nivel microeconomic, se va resimți un risc scăzut al afacerilor, ceea ce va promova dezvoltarea pe termen lung) și *flexibilitatea lor* relativ la apariția șocurilor externe. Indicatorii de bază ai performanțelor guvernamentale stau în zona componentelor bugetului, pe latura cheltuielilor, a datoriei publice și a deficitului bugetar, a politicilor fiscale, a ofertei de servicii publice specifice (apărare, sănătate, educație). De asemenea, este important modul în care se realizează cooperarea celor trei puteri ale statului (executivă, juridică, legislativă), competitivitatea crescând atunci când există suveranitate a puterilor, simultan cu o conlucrare fără multe bariere ascunse.

5.5. Factorii de management la nivel microeconomic

Am arătat deja că bătaia pentru competitivitate se dă la nivel microeconomic, câștigul fiind de partea acelor firme care sunt conduse în spirit inovativ, flexibil, dar responsabil (asigurând echilibrul între obiectivele pe termen scurt și pe termen lung), astfel încât să se asigure premise simultane pentru realizarea de profit imediat, dar și pentru creșterea activității viitoare. Eficiența managerială poate fi evaluată cu ajutorul unor indicatori financiari clasici, în timp ce performanțele globale ale sectoarelor economice sunt descrise de costurile medii cu forța de muncă sau de diferite tipuri de productivitate.

Competitivitatea la nivelul unei firme depinde de stadiul de dezvoltare al acesteia: o firmă aflată la începutul activității are nevoie de capacitate antreprenorială, spirit de inițiativă. O firmă matură necesită o înclinație a decidenților către procesele de integrare și de diversificare. Amândouă trebuie să acționeze într-un climat care să favorizeze asumarea unor riscuri relativ ridicate, care indică o orientare către dezvoltarea pe termen lung a managementului, condiție a competitivității.

5.6. Indicatorii subsistemelor infrastructurale

Există trei subsisteme ale întregului social-economic, cu rol de infrastructură (facilitând funcționarea mecanismelor globale), care sunt decisive în asigurarea competitivității unei țări:

- Infrastructurile propriu-zise (transporturi, comunicații, mass-media, sistem energetic).
- Sistemul financiar-bancar.
- Sistemul integrat știință-tehnologie-educație.

Buna lor funcționare asigură dezvoltarea unei națiuni pe toate direcțiile, fiind un catalizator al flexibilității în sfera economică și în cea socială. Indicatorii caracteristici uzitați pe scară mondială sunt:

Pentru sistemul financiar-bancar: costurile capitalului financiar (ratele dobânzii) și disponibilitatea acestuia (volumul creditelor acordate), dinamica piețelor de valori mobiliare (evoluția indicilor bursieri), eficiența sectorului bancar, dimensiunea gamei de instrumente financiare utilizate, mobilitatea transferurilor de capital financiar. Gradul de integrare mondială a sectorului bancar al unui stat este unul dintre cei mai sensibili indicatori ai competitivității, datorită caracteristicilor generale de dinamicitate ale economiei pe latura sa financiară.

Pentru sectorul cercetare-dezvoltare: resursele de cercetare-dezvoltare și ponderea acestora în produsul național, capacitatea de organizare a activității tehnologice, nivelul general al mediului cultural-științific (tradiția este deosebit de importantă, deoarece acționează asupra mentalității sociale, cea mai inertă componentă a societății), nivelul de protecție asigurat proprietății intelectuale.

Orientarea dezvoltării naționale după strategii care recunosc rolul central al activității de cercetare, al inovației, este factorul determinant în realizarea salturilor de competitivitate. Chiar atunci când nu se dispune de un stoc de resurse de capital fix sau uman impresionant, aplicarea inovativă a tehnologiilor existente poate conferi un avantaj competitiv¹. Incluziunea unor cheltuieli mai mari pentru cercetare-dezvoltare, atât la nivelul unei firme, cât și la nivel național, va crește competitivitatea pe termen lung, va aduce sporuri mari de valoare adăugată după trecerea timpului inerent de maturare a ideilor și de implementare a acestora.

Pentru infrastructurile de bază: evaluările cantitative și calitative ale gradului de acoperire ale teritoriului național de rețelele care formează infrastructurile respective, gradul de acoperire din resurse interne a necesarului energetic, indicatori ecologici (bariere ecologice, naturale, în calea dezvoltării infrastructurilor), indicatori ai gradului de penetrare a tehnologiei informației în sistemul global (populație, economie).

6. Competitivitatea de preț și balanța de plăți

În continuare, ne vom referi la o arie mai redusă a noțiunii de competitivitate, anume la competitivitatea de preț, precum și la impactul acesteia asupra modelelor economice teoretice. Vom pleca de la efectul principal pe care îl are asupra balanței de plăți unei națiuni. Echilibrul acesteia este afectat prin deficitul balanței comerciale, pe care o vom analiza în continuare:

$$S_{BT} = X - M = X(\theta, Y_w) - M(\theta, Y_D)$$

$$SR_{BT} = X - m \times Y_D \text{ pe termen lung}$$

↑
"Inclinația spre import"

¹ Vezi M. Linard de Guertechin (World Competitiveness Yearbook, 1997).

În această expresie, termenul Θ definește competitivitatea de preț

$$\Theta = \frac{P_w}{P} \text{ sau } \frac{P_w \times e}{P_x}$$

- într-o lume ideală, fără bariere sau marje adăugate oligopolistic

$$P_m = P_w \times e \text{ și } P_x = P$$

Deci, cele 2 expresii ale lui Θ devin identice!

$$\Theta = \frac{P_w \times e}{P} = \text{cursul de schimb real (competitivitatea de preț)}$$

După transformări succesive, ecuația deficitului balanței comerciale devine:

$$S_{BT} = P_x \times x_r(\Theta) \times y_w - P_m \times m_r(\Theta) \times y = P \times x_r(\Theta) \times y_w - P_w \times e \times m_r(\Theta) \times y$$

$$Sr_{BT} = x_r(\Theta) \times y_w - \Theta \times m_r(\Theta) \times y$$

Derivăm, pentru a afla punctele de extrem:

$$\frac{dSr_{BT}}{d\Theta} = x_r'(\Theta) \times y_w - m_r(\Theta) \times y - \Theta \times m_r'(\Theta) \times y =$$

$$= x_r(\Theta) \times y_w \times \frac{x_r'(\Theta)}{x_r(\Theta)} = -m_r(\Theta) \times y - \Theta \times m_r'(\Theta) \times y \Rightarrow$$

$$= x_r(\Theta) \times y_w - m_r(\Theta) \times y \quad \text{condiția de echilibru a BOP (sold zero).}$$

↑ long term

$$\frac{dSr_{BT}}{d\Theta} = \Theta \times m_r(\Theta) \times y \times \frac{x_r'(\Theta)}{x_r(\Theta)} = -m_r(\Theta) \times y - \Theta \times m_r'(\Theta) \times y$$

$$\frac{1}{m_r(\Theta) \times y} \times \frac{dSr_{BT}}{d\Theta} = \Theta \times \frac{x_r'(\Theta)}{x_r(\Theta)} = -\frac{\Theta \times m_r'(\Theta)}{m_r(\Theta)} - 1$$

$$> 0 \text{ doar dacă } -\frac{\Theta \times m_r'(\Theta)}{m_r(\Theta)} > +1$$

Balanța comercială se va pozitiva (ameliora) la creșterea competitivității de preț dacă și numai dacă elasticitatea de venit a exporturilor minus elasticitatea de venit a importurilor > 1 .

7. Condiția Marshall – Lerner – Robinson

$$|el_x^y| + |el_m^y| > 1$$

↓

Pentru a studia o economie deschisă, este mai util a avea un sistem de axe y - Θ decât y - r .

(evident, condițiile de paritate sunt respectate)

Ecuația IS devine în acest caz:

$$y^D = c + i(r) + g + x - m$$

$$y^D = c_f + c_y \times (1-t_y) \times y + i(r) + g + x_f - m_y \times y$$

$$y \times (1-c_y \times (1-t_y) + m_y) = c_f + i(r) + g + x_f$$

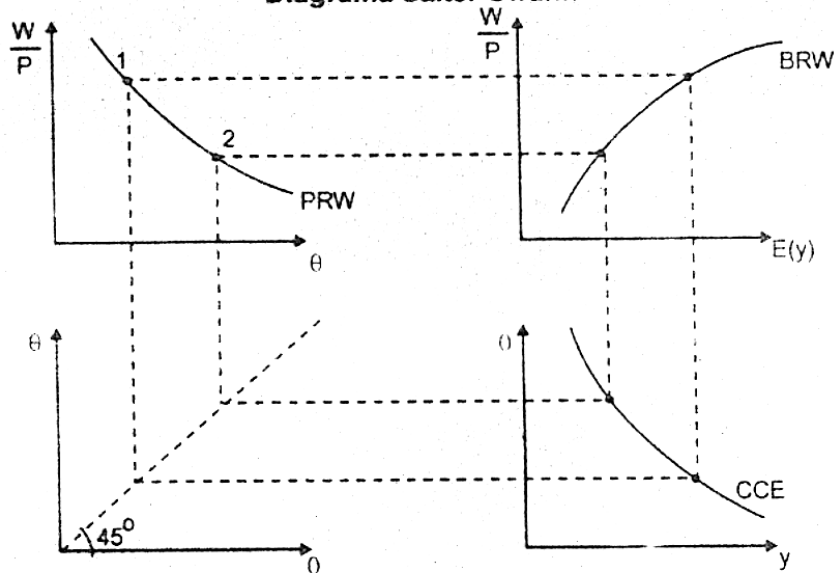
$$y = \frac{c_f + i(r) + g + x_f}{1 - c_y \times (1 - t_y) + m_y} \quad \frac{xr(\theta) \times y_w}{\theta \times mr(\theta)} \quad + \quad -$$

panta ascendentă

BT (BT = 0): $xr(\theta) \times y_w = \theta \times mr(\theta) \times y$

$$y = \frac{xr(\theta) \times y_w}{\theta \times mr(\theta)}$$

Diagrama Salter-Swann



Price determined real wage
(labour demand)

funcția de cost a producătorului

$$w^P = LP - m \times LP - \theta \times (LP/MP)$$

$$(P = mP + W/LP + P^w \times e / MP)$$

$$w^P = LP \times (1-m) + \theta \times \frac{LP}{MP}$$

Bargained real wage
(labour supply)

$$N^B = \frac{W}{p^E} = b(U)$$

Bibliografie

- Carlin W., Soskice D. – *Macroeconomics and the Wage Bargain. A Modern Approach to Employment, Inflation and The Exchange Rate*. Oxford University Press. 1990.
- Felderer B., Homburg S. – *Macroeconomics and New Macroeconomics*, Springer-Verlag, 1992.
- Voiculescu D., Mereuță C. și alții – *Competitivitatea economiei României. Orizont 2000-2005-2010*. Editura Academiei, 1998.
- Proiect ASE, An masterat Fac. Finanțe (Albotă G., Ciobotaru V. și alții, coordonator Ciupagea C.) – *Modelul Mundell-Fleming. O abordare econometrică în cazul economiei românești*, 2000.
- World Competitiveness Yearbook, Lausanne, Elveția, 1997.

METODE DE EVALUARE A COMPETITIVITĂȚII

dr. Mihaela Cimpoeașu

Institutul de Prognoză Economică

Competitivitatea este un fenomen economic complex, cu o multitudine de metode de cuantificare.

Încercând să o definim, competitivitatea este capacitatea de a obține o productivitate înaltă, pe baza unei utilizări inovative a resurselor umane, financiare și materiale. Competitivitatea este capacitatea de a crea valoare pentru consumatori tot mai sofisticăți și exigenți, care suni dispuși să plătească prețuri mai înalte pentru valoarea pe care o percep.

Există două tipuri de avantaj competitiv: conducere prin costuri sau diferențierea produsului de cel al competitorilor. Crearea de produse diferențiate, care se adresează unor segmente de piață, ori conducerea prin costuri bazată pe productivitate înaltă și îmbunătățiri continue, greu de imitat, sunt strategii de obținere a unui avantaj competitiv sustenabil. Produsele complexe, care includ cunoștințe și forță de muncă înalt calificată, sunt răsplătite mai bine de către piață.

Bazele avantajului comparativ tind să se deplaseze mai mult sau mai puțin continuu, ca răspuns la modificări în dotarea relativă cu factori de producție, în tehnologie și structura cererii interne și externe. Avantajul competitiv într-o industrie poate fi puternic sporit prin interrelațiile dintre agenții economici ce concurează în industrii înrudite, dacă aceste interrelații pot fi atinse.

În „Global Competitiveness report”, publicat de World Economic Forum, se încerca calcularea competitivității unor țări. Analizarea performanțelor microeconomice include examinarea unei multitudini de variabile macro și microeconomice (Guvernul, forța de muncă, instituții, liberalizare, infrastructura, management). Competitivitate microeconomică este considerată extrem de importantă și se referă la condițiile microeconomice (acumulare factorială, accesibilitatea informațiilor de afaceri, infrastructura tehnologiei informaționale, protejarea proprietății intelectuale, lipsa corupției sunt doar câteva din aspectele analizate)¹.

Elemente de analiză a condițiilor microeconomice:

- Strategia și operațiunile companiei;
- Ponderea vânzărilor regionale;
- Prezența de-a lungul lanțului valoric;

¹ Vezi fig. 1 și 2

- Capacitatea de inovare;
- Control asupra distribuției internaționale;
- Extinderea piețelor internaționale (concentrarea exporturilor);
- Mediul de afaceri național;
- Calitatea infrastructurii totale;
- Calitatea infrastructurii rutiere;
- Disponibilitatea informațiilor de afaceri;
- Gradul de sofisticare a pieței financiare;
- Gradul de adecvare a anilor medii de școlarizare;
- Calitatea cercetărilor și inginerilor;
- Calitatea școlilor de afaceri;
- Investiții publice în C-D non-militară;
- Calitatea instituțiilor de cercetare științifică;
- Corupția;
- Costurile de telecomunicații internaționale directe;
- Accesul la piața bursieră;
- Liberalizarea comerțului;
- Intensitatea concurenței locale.

O analiză a competitivității locale trebuie să examineze de asemenea următorii indicatori:

Indicatorul Avantajului Comparativ Relevat (RCA): compară ponderea exporturilor și importurilor dintre o industrie specifică cu relația exporturilor și importurilor totale.

$$RCA_{it} = \ln[(E_{it}/I_{it})/(E_{tot}/I_{tot})] \times 100$$

unde E reprezintă exportul, iar I importul (al ramurii, respectiv cel total).

O valoare mare a RCA în anul t relevă un avantaj comparativ al industriei „i”. Valorile negative ale indicelui indică dezavantaje comparative.

Analiza „Shift and Share”: se bazează pe defalcarea creșterii exporturilor pe două componente. Prima este dată de creșterea cererii de import a țării partenere, iar cea de-a doua componentă o reprezintă câștigul de competitivitate pe respectiva piață.

Cota de piață: cota deținută de exporturile sectorului „i” din țara analizată în total importuri din sectorul „i” ale țării partenere. Creșterea cotei de piață indică o creștere a competitivității sectorului „i” din țara exportatoare.

Analiza intensității factorilor: industriile competitive pot fi analizate din punctul de vedere al intensității factorilor:

- Intensitatea forței de muncă: număr de salariați/output;
- Intensitatea calificării forței de muncă: forța de muncă nemanuală/nr. total de angajați;
- Intensitatea cercetării dezvoltării: cheltuieli cu C-D/output;
- Intensitatea capitalului: investiții cumulate/nr. angajați;

- Intensitatea energiei: costuri cu energia/output.

DRC (Costul resurselor domestice): costul resurselor domestice măsoară eficiența unei industrii. Ele ne indică cantitatea de resurse domestice de muncă și capital absorbite în producția unei unități de PIB la prețuri mondiale. DRC-urile compară costurile economice ale unei industrii cu beneficiile în termeni ai valutei străine obținută sau economisită de către industrie. Costurile economice nu sunt neapărat prețurile de piață ale inputurilor. Ele pot fi calculate folosind prețuri umbră, care corectează economiile sau dez-economiile externe, precum și alte imperfecțiuni de pe piața factorilor prin estimarea costurilor de oportunitate ale acestora.

$DRC_i = VA \text{ în prețuri interne} / VA \text{ în prețuri mondiale}$

sau

$DRC_i = \text{Costuri economice ale } VA_{Di} / VA \text{ la prețuri mondiale.}$

Dacă $DRC < 1$ înseamnă că costurile sunt mai mici decât beneficiile, deci industria este eficientă. Acest indicator se măsoară pentru industriile așa-zise „tradable”¹, folosind tabele input-output în prețuri interne, precum și rapoarte de preț pentru sectoarele „tradable”, adică raportul dintre prețul mondial și prețul intern pentru fiecare ramură în parte.

Calculul competitivității produselor pe baza **Valorii unitare**:

Valoarea unitară este definită ca valoarea exprimată în USD/ECU a exporturilor, respectiv importurilor pentru o industrie dată, divizată la producția fizică. Industriile considerate a fi competitive ca preț sunt cele care pe piața dată, au prețuri mai mici sau egale cu prețurile medii de import ale respectivei piețe.

$$UVI_i = IMPval_i / IMPcant_i$$

$$UVE_i = EXPval_i / EXPcant_i$$

Rata Valorii Unitare (RUV): raportul valorii unitare a exporturilor (UVE_i) pe valoarea unitară importului (UVI_i)

$$RUV_i = UVE_i / UVI_i$$

Un $RUV > 1$ indică exporturi cu o valoare adăugată mare.

Ratele valorii unitare pot fi folosite la analizarea comerțului intraindustrie la nivel sectorial. Comerțul inraindustrie poate fi considerat a fi fie comerț cu produse substitut, fie cu produse diferențiate vertical. Pentru o RUV între 0,70 și 1,30, comerțul intraindustrial poate fi considerat ca fiind comerț cu produse substituibile; iar pentru RUV în afara acestui interval, ca fiind comerț cu produ-

¹ Industrie care produce bunuri care pot fi exportate.

se diferențiate pe verticală. Ponderea sectoarelor cu RUV în una din cele două grupe poate indica nivelul competitivității calitative.

Figura nr. 1

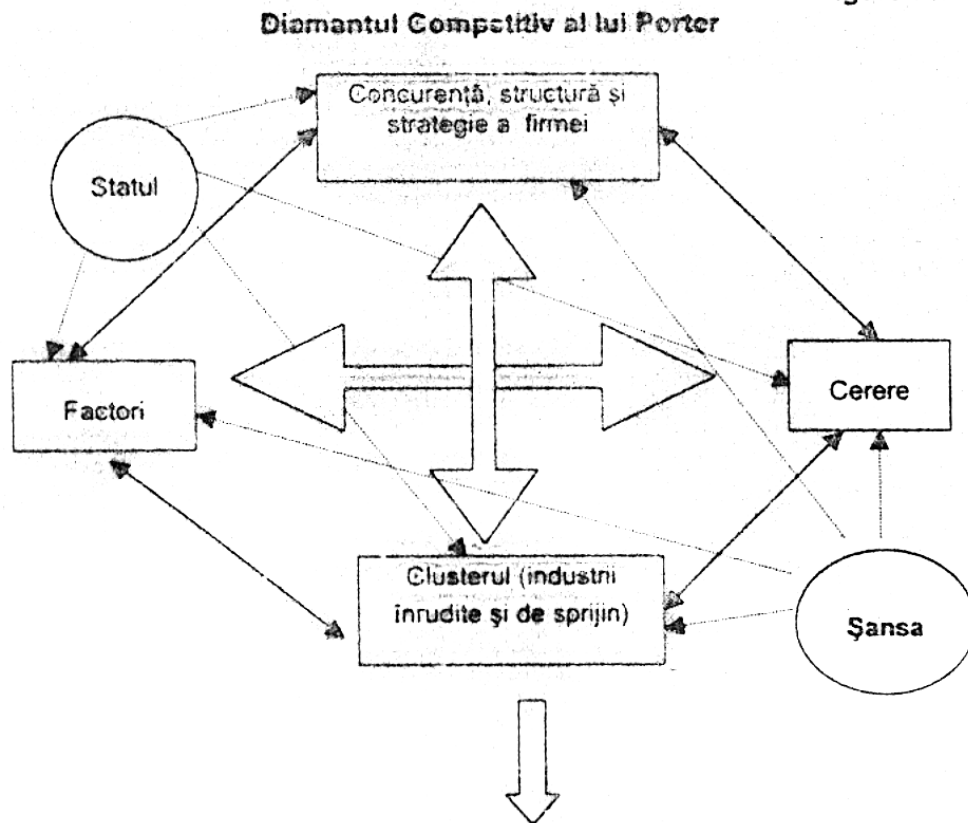
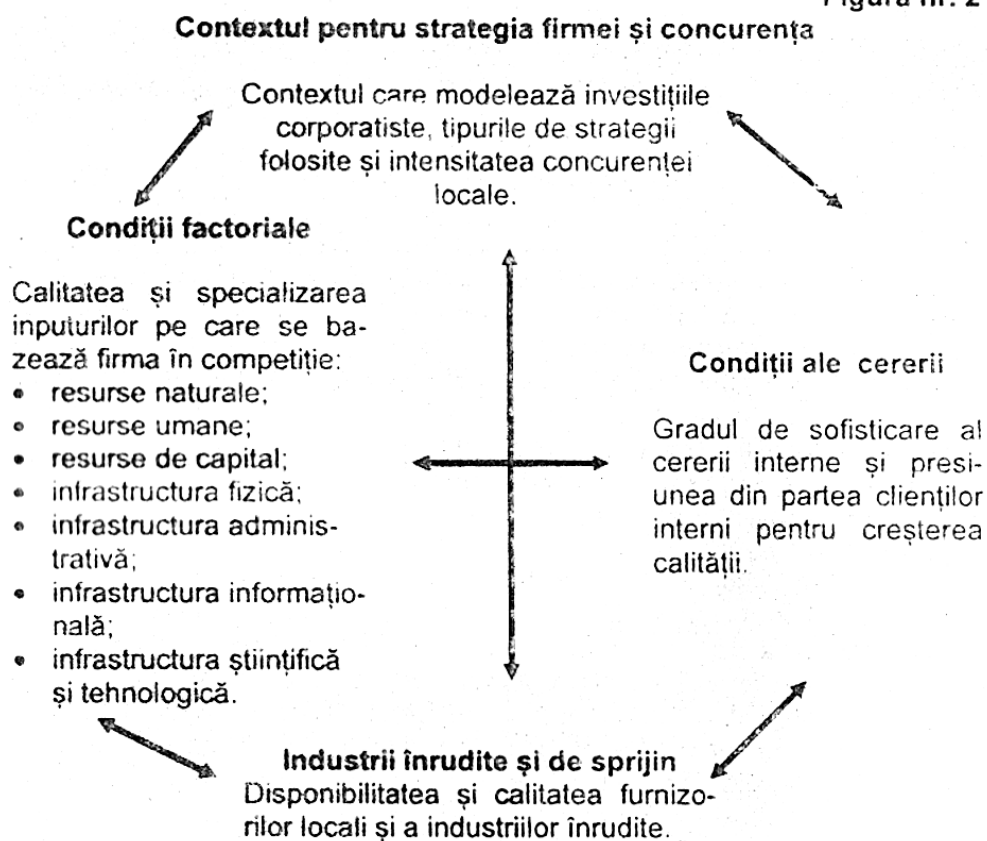


Figura nr. 2



PARITATEA PUTERII DE CUMPĂRARE

Dr. Clementina Ivan-Ungureanu

1. Conceptul de Paritate a Puterii de Cumpărare

Paritatea Puterii de Cumpărare (PPC) este o rată de conversie monetară, care egalizează puterile de cumpărare ale diferitelor monede: o sumă de bani dată, convertită cu ajutorul PPC în diferite monede, va permite să se cumpere același coș de bunuri și servicii în toate țările implicate. Cu alte cuvinte, PPC elimină diferențele în nivelul prețurilor între state. Astfel, când se utilizează PPC pentru a exprima într-o monedă comună cheltuielile produsului intern brut (PIB), aceasta înseamnă, de fapt, că acestea sunt exprimate în același sistem de prețuri internaționale, chiar dacă comparația are în vedere numai diferențele de volum ale mărfurilor și serviciilor cumpărate.

Cu alte cuvinte PPC este în același timp deflator de preț și convertor de monedă. În forma sa simplă, PPC este un preț relativ. De exemplu, dacă o conopidă costă 5000 lei în România și 14 șilingi în Austria, atunci PPC pentru conopidă între România și Austria este de 5000 la 14, sau 375 lei pentru un șiling. Aceasta înseamnă că pentru fiecare șiling cheltuit în Austria pentru conopidă, în România se cheltuiesc 375 lei pentru a se obține același volum de conopidă.

Anterior estimării PPC s-a utilizat rata de schimb pentru a se realiza o comparare a nivelului PIB din diferite țări. Totuși, utilizarea ratei de schimb pentru compararea agregatelor economice a PIB duce la serioase distorsiuni a rezultatelor. Rata de schimb nu reflectă puterea relativă de cumpărare a monedei pe piața națională a fiecărei țări.

Transformarea indicatorilor sintetici din monedă națională într-o valută comună de comparare, poate fi substanțial diferit față de rapoartele reale de preț și poate conduce la supra sau subestimări considerabile în comparațiile internaționale. De exemplu, produsele care nu fac obiectul comerțului exterior, dar care au o pondere mare în structura indicatorilor sintetici, nu contribuie la formarea cursului oficial de schimb. Acest „neajuns” influențează negativ recalcularea indicatorilor sintetici pe baza cursului oficial de schimb, în special pentru țările unde ponderea comerțului exterior în produsul intern brut (PIB) este redusă. Deci prin cursul oficial de schimb nu se reflectă structura reală a PIB, întrucât multe categorii de cheltuieli ale PIB nu fac obiectul importurilor și exporturilor. Un alt motiv este acela că, în perioade scurte de timp, cursul oficial de schimb poate să se modifice foarte mult, fără a exista schimbări semnificative în evoluția economiei și aceasta datorită unor factori interni (ce țin de activi-

tatea economică, factori monetari, factori de esență social-politică) sau externi (raportul cerere-ofertă de bani pe piața externă, starea balanței de plăți externe a țării, caracteristicile economiei mondiale).

Paritatea puterii de cumpărare (PPC) exprimă numărul de unități de valută necesare pentru cumpărarea într-o țară a aceluiași volum de bunuri și servicii care se pot obține cu o unitate monetară a țării considerată bază de comparație (șilingi austrieci, respectiv dolari SUA, de exemplu).

PPC se calculează ca raport între prețurile medii practicate în țara care se compară și, respectiv cele ale țării luate ca bază de comparație pentru **un număr mare de categorii de cheltuieli, numite grupe primare, din componența elementelor globale ale PIB**: consumul final al populației, consumul guvernamental, formarea brută a capitalului fix, modificarea stocurilor și exportul net.

2. Programul de Comparare Europeană (PCE)

Stabilirea PPC se realizează în cadrul Programului de Comparare Europeană (PCE). Acesta este un subproiect în cadrul Programului de Comparare Internațională al Națiunilor Unite, lansat în 1979 cu scopul de a realiza o comparație internațională a volumului și prețului PIB-ului și a componentelor sale de cheltuieli.

PCE este, în primul rând, o comparație în volum a PIB, realizată după metoda cheltuielilor, care identifică componentele cererii finale: consum, investiții, import și export. Valoarea acestor cheltuieli finale ale PIB este împărțită în volum și preț. Compararea valorii cheltuielilor efectuate într-o țară cu cele realizate în altă țară, nu permite cunoașterea volumului mărfurilor și serviciilor cumpărate în acele țări, dacă nu se ține seama de diferențele în nivelul prețurilor care există între țările respective. Astfel, ceea ce interesează, volumul, poate fi observat direct, sau obținut indirect prin utilizarea unor prețuri relative, pentru a reevalua cheltuielile diferitelor țări cu un nivel uniform al prețurilor. Cum prețurile sunt mai ușor de observat decât volumele, PCE estimează volumul indirect.

Compararea internațională a PIB presupune îndeplinirea a trei condiții:

- utilizarea aceleași definiții a PIB;
- moneda în care este evaluat PIB să fie aceeași;
- nivelul prețurilor la care este estimat PIB să fie același.

Țările care participă la comparația europeană a PIB îndeplinesc, în general prima condiție. Celelalte două nu sunt îndeplinite atâta timp cât valorile PIB sunt exprimate în moneda națională și estimate pe baza prețurilor existente în fiecare țară. PPC este cea care face posibilă îndeplinirea acestor două condiții.

De-a lungul timpului au existat mai multe runde de comparație.

Runda 1980 a PCI a fost organizată pentru prima dată după un plan regional, sarcinile coordonării lucrărilor la acest nivel revenind mai multor organizații regionale precum OCDE (Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică), Eurostat (Biroul de Statistică al Comunităților Europene), Comisia Economică pentru Europa, Comisia Economică pentru Africa, Comisia Economică pentru Asia și Pacific. Comisia de Statistică a Națiunilor Unite a fost declarată drept coordonatoarea comparărilor regionale, având ca sarcină prioritară garantarea gradului de comparabilitate interregională, astfel încât înlănțuirea rezultatelor comparărilor regionale să genereze, pe cât posibil, o comparare internațională pertinentă.

Programul de Comparare Europeană (PCE) reprezintă componenta de bază a PCI, în cadrul căruia numărul țărilor a crescut semnificativ de la 17 țări în runda 1980, la 46 țări în runda 1996. România a participat la runda 1980 a PCE și la runda 1985 când, în momentul finalizării calculelor, s-a retras din considerente politice.

Runda 1990 s-a desfășurat sub egida Comisiei Economice pentru Europa, OCDE, Eurostat și Oficiul Central de Statistică al Austriei (OCSA).

Eurostat și OCDE au realizat compararea multilaterală (fiecare țară fiind comparată direct cu fiecare dintre celelalte țări participante) pentru 19 țări europene (Grupa I a PCE) și 5 țări neeuropene. OCSA a realizat un set de comparații bilaterale cu: Cehoslovacia, Iugoslavia, Polonia, România, Ungaria și U.R.S.S. (Grupa II a PCE). Legătura între Grupa I și Grupa II s-a realizat prin intermediul Austriei, care a jucat rolul de „țară-punte” și a participat în ambele grupe de comparare.

Runda 1993 a fost organizată puțin diferit de cea anterioară, în sensul că țările participante au fost împărțite în 3 grupe: Grupa I, acoperind țările Europei de Vest, Grupa II, incluzând țări ale Europei Centrale și de Est și Grupa III, cuprinzând noile state independente ale fostei U.R.S.S. Ca în cazul runde 1990, comparările pentru Grupa I au test multilaterale, iar pentru Grupa II au fost bilaterale, prin intermediul Austriei. În cazul Grupei III s-a adoptat metoda comparării multilaterale prin intermediul Turciei.

Runda 1996 a PCE, spre deosebire de rundele anterioare, a fost organizată ca o serie de **comparații multilaterale înlănțuite**, țările fiind împărțite în 3 grupe, a căror structură geografică a diferit de runda 1993, astfel:

- Grupa I: cele 15 țări membre ale Uniunii Europene (UE, Islanda, Norvegia, Elveția, Turcia, Republica Cehă, Polonia, Ungaria, Slovacia, Federația Rusă (experimental), Slovenia (experimental)).
- Grupa II: Austria, Albania, Belarus, Bulgaria, Croația, Estonia, Letonia, Lituania, Fosta Republică Iugoslavă a Macedoniei, Moldova, România, Federația Rusă, Slovenia, Ucraina.
- Grupa III: Armenia, Azerbaidjan, Belarus, Georgia, Kazahstan, Kârgâzstan, Moldova, Mongolia, Federația Rusă, Tadjikistan, Turkmennistan, Turcia, Uzbekistan.

România a participat la toate rundele de comparație începând cu 1990; în prezent Institutul Național de Statistică participă la **runda 1999** a PCE, care corespunde unei reforme a întregului program de comparare, concretizată în:

- obținerea de rezultate anuale pentru toate țările participante;
- împărțirea celor 30 de țări incluse în Program în trei grupe semi-independente, coordonate de trei țări membre ale Uniunii Europene: Austria, Finlanda și Italia. România face parte din grupa coordonată de Italia;
- desfășurarea în fiecare an a două anchete de culegere a prețurilor pentru o treime din lista comună de bunuri și servicii de consum, fapt ce conduce la reînnoirea acestora din trei în trei ani;
- desfășurarea de anchete anuale pentru culegerea prețurilor pentru bunuri de investiții (mașini, utilaje, construcții);
- furnizarea de date anuale privind PIB defalcat pe grupe primare de cheltuieli;
- transmiterea de date anuale privind serviciile nedestinate pieței și chiriile.

3. Cadrul metodologic al comparării

a) Clasificarea

PCE se desfășoară în contextul conturilor naționale. Conținutul metodologic al cheltuielilor finale ale PIB s-au bazat pe Sistemul Conturilor Naționale 1968 și Sistemul European al Conturilor Economice Integrate, ediția 1979. Principalele elemente ale cheltuielilor sunt: consumul final al gospodăriilor populației, al administrației publice și al administrației private, formarea brută de capital fix, variația stocurilor și balanța import-export. În cazul consumului final, clasificarea se realizează după scop, în timp ce în cazul formării brute de capital fix pe tip al produsului.

Clasificarea generală este aceeași pentru toate țările participante la PCE dintr-o anumită grupă, dar dezagregarea în grupe, subgrupe și elemente este diferită de la o țară la alta.

b) Calcularea PPC

Calcularea PPC este efectuată în trei etape. Prețurile colectate sunt mai întâi utilizate pentru a se calcula raporturi de prețuri pentru fiecare bun și serviciu. Apoi se calculează medii ale acestor raporturi pentru a se obține parități neponderate, la nivelul rubricii elementare. În sfârșit, paritățile rubricilor elementare sunt agregate utilizând ca ponderi structura cheltuielilor naționale.

Pentru calculul parităților neponderate la nivelul rubricii elementare se folosește metoda EKS (Elteto-Koves-Szulc). Prin definiție, ponderările cheltuielilor nu sunt utilizate peste nivelul rubricii elementare. Pentru fiecare pereche de țări se calculează două parități, prima fiind media geometrică a raporturilor de

prețuri a produselor reprezentative a uneia din cele două țări, și cea de a doua a raporturilor de prețuri reprezentative pentru cea de-a doua țară. După aceea se calculează media geometrică a acestor două parități pentru a se obține paritatea unică între cele două țări. Aplicând această metodă se obține pentru fiecare rubrică elementară o matrice de parități binare. Se calculează această matrice, apoi se determină tranzitiva cu ajutorul metodei EKS (pentru că paritatea între țara A și B și între B și C nu este egală cu cea între A și C).

Paritățile rubricilor elementare sunt apoi agregate ponderat pentru a se obține PPC pentru fiecare nivel de agregare de jos în sus, până la PIB, utilizând metoda EKS.

c) Produsele și serviciile selectate

Selectarea acestora se bazează pe un coș reprezentativ pentru diferite grupe de țări. Activitatea este coordonată de țara coordonatoare, în colaborare cu fiecare țară participantă la comparare. Numărul produselor și serviciilor a variat între 3000 pentru grupa I și 549 pentru grupa III în runda de comparații 1996. Pentru România, numărul de produse a fost de peste 2000. Numărul mare de produse în grupa I arată diversitatea consumului în aceste țări. În contrast, coșul pentru țările din grupa III demonstrează relativa omogenitate în structura coșului și varietatea limitată a ofertei de produse.

d) Ancheta de prețuri

Organizarea anchetei de prețuri este responsabilitatea fiecărui oficiu de statistică. Pentru grupa II toate prețurile au fost anchetate în cursul anului 1996 și convertite în medii anuale naționale. Țările au convertit prețurile observate în prețuri medii naționale utilizând coeficienți spațiali și secvențial la un preț mediu anual, utilizând indici temporali. În această formă aceștia au fost raportați Oficiului de Statistică Austria care a realizat o analiză detaliată a tuturor țărilor.

Pentru România anchetele de prețuri se realizează de Institutul Național de Statistică, culegându-se informații din București și din alte 15 județe, astfel încât să fie reprezentate toate regiunile. Pentru rundă de comparații 1996 s-au cules prețuri pentru toate produsele: pentru runda 1999 s-au efectuat 2 anchete pentru mobilă și articole de menaj și pentru bunuri și servicii de uz general, iar prețurile celorlalte produse și servicii s-au estimat pe baza datelor din 1996. Pentru runda 2000 s-au efectuat 2 anchete pentru produse electronice și îmbrăcăminte și încălțăminte.

Pentru un produs pot exista mai multe variante de prețuri; numărul maxim de variante acceptat este transmis țării coordonatoare pentru efectuarea calculelor parității.

e) Rezultatele comparării

Rezultatele comparării internaționale nu trebuie analizate în dinamică. Metodologiile de la o rundă la alta se modifică, iar rezultatele nu reflectă o îm-

bunătățire sau din contră o scădere a nivelului PIB dintr-o țară față de alta pe parcursul unei anumite perioade de timp.

Astfel, compararea rezultatelor din runda 1993 cu cea din 1996 sau chiar anterior nu este corectă, datorită schimbărilor în date și a îmbunătățirilor metodologice; de exemplu, la runda 1996 PPC pentru serviciile de nepiață s-a bazat pe prețurile inputurilor, fără nici un fel de ajustări pentru diferențele în productivitate între țări.

Având în vedere periodicitatea desfășurării lucrărilor de comparare (din trei în trei ani până în 1999) și necesitatea de a dispune de date anuale pentru elaborarea unor studii și prognoze, Institutul Național de Statistică a realizat o serie de estimări ale PIB pe locuitor la paritatea puterii de cumpărare (PPC) în dolari SUA, pornind de la rezultatele rundelor 1993 și 1996.

Astfel, **pornind de la rezultatele rundei 1993** (3643 dolari SUA, PIB pe locuitor la PPC) și pe baza dinamicii PIB pe locuitor în lei s-au obținut estimări pentru anii 1994-1998:

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
PIB pe locuitor la PPC în dolari SUA	3643	3790	4070	4244	3964	3679

În urma finalizării calculelor rundei de comparare 1996 și a apariției la sfârșitul anului 1999 a **Raportului privind rezultatele rundei 1996**, Institutul Național de Statistică a realizat o nouă serie de estimări ale PIB pe locuitor la PPC (pornind de la rezultatele acestei runde, respectiv 6595 dolari SUA PIB pe locuitor la PPC), estimări prezentate mai jos:

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
PIB pe locuitor la PPC în dolari SUA	5706	5087	5068	5259	5628	6095	6595	6422	9153

Metoda folosită pentru obținerea estimărilor referitoare la perioada 1990-1995 și respectiv anii 1997 și 1998, pornind de la rezultatele rundei 1996 (6595 dolari SUA PIB pe locuitor la PPC), este cea recomandată de către Comisia de Statistică a Națiunilor Unite și de către Comisia Economică pentru Europa în Raportul privind rezultatele rundei 1996, și anume: *paritatea puterii de cumpărare (PPC) a țării K pentru anul t+1 se obține înmulțind PPC a anului de referință t cu raportul dintre deflatorul PIB al țării K și deflatorul PIB al „țării-bază de comparare” în anul t+1. În cazul României, „țara-bază de comparare” a fost Austria.*

Din lipsa unor date oficiale (până în prezent) privind deflatorul PIB al Austriei, estimarea pentru anul 1999 s-a realizat cu ajutorul dinamicii PIB pe locuitor în lei, obținându-se o valoare de aproximativ 6000 dolari SUA, PIB pe locuitor PPC.

TEORIA SISTEMELOR MULTINIVEL ȘI MODELAREA MACROECONOMICĂ

Prof. dr. mat. Alexandru A. Popovici

Universitatea Româno-Americană, București

1. Izvoarele teoriei sistemelor multinivel (TSM)

Teoria sistemelor multinivel s-a ivit ca o dezvoltare firească a teoriei sistemelor, pornind de la observația că sistemele mari și complexe din natură și din societate constau din familii de subsisteme aranjate ierarhic și de la necesitatea ca această structură reală să fie reflectată în cea a modelelor teoretice corespunzătoare.

Primele rezultate în acest sens s-au obținut în teoria organizațiilor economice, în teoria macroeconomică a planificării și în biopsihologie.

În teoria organizațiilor economice, problema modelării descentralizării deciziilor (prin căutarea prețurilor de echilibru pentru diviziile unei corporații) a fost pusă de Koopmans (1951), care a relevat problemele ce se ivesc datorită existenței cuplajelor între subsisteme: prin folosirea în comun a resurselor, optimul unui subsistem poate împieta asupra optimelor celorlalte. Rezultate matematice efective au fost obținute doar peste câțiva ani, de către Dantzig și Wolfe (1960) sau Arrow și Hurwicz (1960).

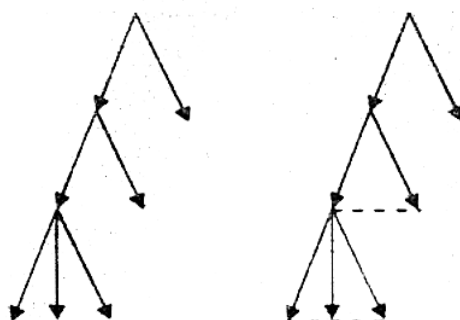
În **teoria macroeconomică a planificării**, cercetările au început în țările socialiste est-europene cu tendințe reformatoare (Ungaria, Polonia) din dorința de a împăca planificarea centralizată cu o relativă autonomie a întreprinderilor (Kornai, Liptak, 1965), extinzându-se apoi și în vest (Malinvaud, 1967).

În biopsihologie, cercetările lui A. Koestler asupra activității creatoare în știință și artă au relevat existența unor ierarhii de subsisteme organice (cu matrici funcționale fixe și strategii comportamentale variabile), descriptibile simultan ca întregi (în grecește, *holon*) și părți (*on*), numite **holoni** și, respectiv, **holarhii** (Koestler, 1964, 1967). O prezentare a întregii sale opere, însoțită de o microantologie, se găsește în Popovici (1991).

O primă sinteză, formalizată matematic, a problemelor și rezultatelor TSM (și pe care ne bazăm în prima parte a lucrării) a fost făcută în monografia lui Mesarovic, Macko și Takahara (1970). Aceștia își prezintă sistematizarea ca fiind bazată pe trei concepte principale (ierarhia, reglajul dinamic, decizia autonomă), provenind respectiv din trei curente ale teoriei conducerii organizațiilor economice, pe care le-am putea numi (dintr-un punct de vedere informațional-decizional) astfel: autoritaro-mecanicist, cibernetic-organicist și socio-uman (Popovici, 2000c). Celelalte surse ale teoriei, indicate de noi mai sus, sunt

practic neglijate de către aceștia. În românește, o primă sinteză a acestei monografii, din punct de vedere cibernetic, se găsește în (Călin, Belea, 1973).

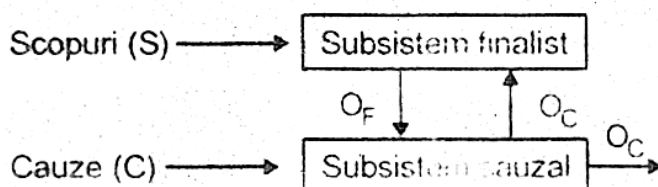
Figura nr. 1
Structură ierarhică și structură de ierarhie și cooperare



Teoriile autoritar-mecaniciste, dezvoltate la începutul secolului trecut (după introducerea lucrului pe bandă rulantă reglată mecanic) de către F. Taylor și H. Fayol, considerau întreprinderea ca o mașină cu conducător unic (având acces instantaneu la toate informațiile) și cu decizii executate determinist, conform unor proceduri prestabilite. Obiectivul acesteia ar fi maximizarea profiturilor (pe termen lung), metoda principală de organizare – diviziunea muncii (realizată prin specializarea strictă, prin determinarea ierarhiilor și funcțiilor, precum și prin controlul delegărilor de autoritate), iar structura de bază a organizației – ierarhia strictă, atenuată eventual prin cooperarea dintre membrii de pe aceeași nivel (figura nr. 1). O ierarhie poate fi modelată matematic printr-un graf arborescent (arbore). Un graf orientat finit (X, U) , cu X – mulțimea vârfurilor și U – mulțimea arcelor, este un **arbore** de rădăcină $x_1 \in X$, dacă $n = |X| > 1$ și dacă următoarele trei condiții sunt îndeplinite: 1) x_1 nu este extremitate terminală a nici unui arc; 2) orice vârf diferit de x_1 este extremitate terminală a unui singur arc, 3) (X, U) nu conține circuite.

Teoriile cibernetico-organiciste (bazate pe cibernetică, teoria informației și cercetarea operațională) au apărut după cel de al doilea război mondial, odată cu introducerea în întreprinderi a automatizărilor electronice și a calculatoarelor (N. Wiener, Cl. Shannon, O. Lange). Sistemele cibernetice au fost construite prin analogie cu sistemele organice homeostatice, care mențin parametrii organismelor între anumite nivele, prin mecanisme de reacție inversă (*feedback*).

Figura nr. 2



În teoria matematică a sistemelor, un sistem este descris printr-o relație $S \subseteq I \times O$ între mulțimea I a intrărilor și mulțimea O a ieșirilor sale. În cazul în care relația este chiar o funcție $f: I \rightarrow O$, spunem că avem un sistem funcțional (caz care restrânge generalitatea definiției, dar o face mai operațională).

Organizațiile economice sunt modelate ca sisteme teleologice (care urmăresc îndeplinirea unui scop – *telos*) și sunt descompuse formal în două părți (figura nr. 2): a) un subsistem finalist (care are ca intrări scopurile S și informațiile asupra acțiunilor O_C ale subsistemului causal-executiv, iar ca ieșiri – ordinele O_F către acest subsistem); b) un subsistem causal (care are ca intrări «cauzele materiale» C ale procesului de execuție efectivă și ordinele O_F , iar ca ieșiri – acțiunile executorii O_C asupra procesului). Funcționarea sistemului este descrisă de funcția $f: I = S \times C \rightarrow O$.

Teoriile socio-umane s-au dezvoltat în SUA mai întâi după marea criză economică din 1929-1933, în perioada politicii de New Deal (de încercare de colaborare între sindicate și patronat, sub medierea statului) iar apoi după al doilea război mondial, odată cu studiile asupra revoluției manageriale (Simon, 1947). Ele au pus în evidență faptul că, dacă scopul întreprinderii este profitul, totuși strategia urmată nu este neapărat «optimizarea», ci mai curând «satisfacerea» (definită în §2). Paralel cu profitul, participanții mai urmăresc satisfacerea prestigiului, a independenței, a plăcerii muncii, a creativității și realizării.

Pe lângă stabilirea obiectivelor de ansamblu ale întreprinderii, unul din rolurile conducerii superioare este coordonarea (armonizarea) intereselor, divergente și chiar conflictuale, ale cadrelor de conducere sau de execuție de pe nivelele mai scăzute ale ierarhiei, fără de care obiectivele de ansamblu nu pot fi realizate satisfăcător. Coordonarea se poate face pe două căi: prin «procese analitice» (care implică rezolvarea imediată a problemelor ivite și convingerea ulterioară a factorilor implicați) sau prin «procese de negociere» între participanții la decizii.

În domeniul macroeconomic, ar putea fi considerate ca teorii autoritare cele ale planificării socialiste rigide sau chiar cele (neo)keynesiene (implicând intervenția statului), ca cibernetice – teoriile echilibrului general (în măsura în care reglarea pieței se face prin «mâna invizibilă», independent de voința oamenilor), iar ca socio-umane – teoriile marginaliste (reflectând preferințele individuale ale consumatorilor).

2. Probleme de decizii

Condițiile impuse soluțiilor unei probleme sunt, din punctul de vedere al expresiei lor, de două tipuri: 1) **criterii de optimalitate** (una sau mai multe funcții obiectiv, ce trebuie minimizate sau maximizate), 2) **restricții** (exprimate prin egalități sau inegalități). **Soluțiile exacte** ale unei probleme sunt acele soluții care satisfac toate condițiile unei probleme, iar soluțiile posibile – acelea care satisfac toate restricțiile. Când există o singură funcție obiectiv, problema de decizie se numește **unicriterială**, iar când există mai multe – **multicriterială**. În ultimul caz, dacă funcțiile obiectiv iau valori într-o singură mulțime V , problema se numește **uniatribut**, iar dacă ele iau valori în mai multe mulțimi – **multiatribut**. Ne vom ocupa mai întâi de problema unicriterială.

În optimizarea cu restricții, soluțiile sunt **posibile/fazabile** (dacă satisfac toate restricțiile), **optime** (soluțiile posibile care satisfac criteriul de optimalitate), sau **bune** (soluțiile posibile pentru care valorile criteriului de optimalitate sunt suficient de «aproape» de valorile optime). Pot exista mai multe soluții optime, dar valoarea corespunzătoare a criteriului de optimalitate este unică. În optimizarea fără restricții, mulțimea soluțiilor posibile este identică cu mulțimea soluțiilor exacte, iar soluțiile bune sunt cele suficient de aproape de soluțiile optime. Măsura «apropierii» trebuie definită pentru fiecare problemă în parte. Soluțiile bune se mai numesc și **satisfăcătoare**.

Fie X mulțimea deciziilor (în general, $X \subseteq R^n$), $(V, \leq)$ – mulțimea valorilor, parțial sau total ordonată de relația $\leq$, iar $g : X \rightarrow V$ o funcție oarecare.

Problema optimizării unicriteriale (fără restricții) este următoarea: fiind dată mulțimea X^p a soluțiilor posibile (cu $X^p \subseteq X$), să se găsească $x' \in X^p$, astfel încât $g(x') \leq g(x)$, pentru orice $x \in X^p$ ($x \neq x'$). g este funcția obiectiv (scop, *goal*), iar acel $x' \in X^p$ ce satisface inegalitatea de mai sus este o soluție a problemei de optimizare (g, X^p). Definiția descrie, de fapt, problema de minimizare fără restricții; cea de maximizare se reduce ușor la aceasta, printr-o simplă schimbare de semn. Problemele cu restricții se obțin adăugând restricțiile $w_j(x) \leq 0$ ($j = 1, \dots, m$) problemelor corespunzătoare fără restricții.

Dacă, în problema optimizării, g este specificat prin două funcții, $P : X \rightarrow Y$ și $G : X \times Y \rightarrow V$, cu $g(x) = G(x, P(x))$, atunci (P, G, X^p) se numește **problema controlului**, P – **funcția rezultatelor** (sau **modelul**) procesului controlat, iar G – **funcția de performanță (de evaluare)**. Din această formulare rezultă că, în problema de control, decizia afectează un proces ale cărui ieșiri afectează la rândul lor performanța.

Problema satisfacerii este dată prin cuartetul (g, τ, X^p, Ω) , unde Ω este **mulțimea incertitudinilor** (a perturbațiilor), $g : X \times \Omega \rightarrow V$ – **funcția de satisfacție**, iar $\tau : \Omega \rightarrow V$ – **funcția de toleranță**, și se enunță astfel: să se găsească $x' \in X^p$ care să îndeplinească criteriul de satisfacție $g(x, \omega) \leq \tau(\omega)$, pentru $\omega \in \Omega$. $x' \in X^p$ care îndeplinește criteriul de satisfacție se numește **soluție a problemei de satisfacere** sau **soluție satisfăcătoare**. Mulțimea Ω conține atât

incertitudinile «parametrice» (externe), cât și cele «structurale» (interne), iar τ indică o margine pentru performanța acceptabilă (tolerabilă). Se poate arăta că o soluție satisfăcătoare nu este optimă pentru orice perturbație $\omega \in \Omega$. Dacă există funcțiile $P : X \times \Omega \rightarrow Y$ și $G : X \times \Omega \times \rightarrow V$, astfel încât $g(x, \omega) = G(x, \omega, P(x, \omega))$ pentru $x \in X$ și $\omega \in \Omega$, se spune că Ω este **mulțimea tuturor efectelor** ce pot influența rezultatul unei decizii x date.

Un sistem $S \subseteq X \times Y$ este un **sistem de luare a deciziilor** dacă există o familie D_x ($x \in X$) de probleme de decizie, cu Z – mulțimea soluțiilor, iar $T : Z \rightarrow Y$ – o **funcție de implementare** (de transformare), astfel încât, pentru orice $x \in X$ și $y \in Y$, $(x, y) \in S$ dacă și numai dacă există $z \in Z$ care să fie o soluție a lui D_x , cu $T(z) = y$. Așadar, sistemele de luare a deciziilor sunt formate dintr-o **unitate de decizie** și o **unitate de implementare** a deciziei, legată în serie (în cascadă) cu prima și care transformă rezultatele unității de decizie în intrări acceptabile pentru nivelele inferioare, cu rol executiv. În majoritatea cazurilor, $Z = Y$ și $T = I$ (unde I este funcția identitate). Se observă că 1) nu este necesară existența unui algoritm de găsire a soluției și că 2) orice sistem I/O poate fi descris ca un sistem de luare a deciziilor (și invers). Mai departe, vom presupune că sistemele teleologice, de îndeplinirea scopurilor (*goal-seeking*), au același model cu cele de luare a deciziilor.

Problema deciziilor multicriteriale multiatribut se referă la minimizarea a r funcții $g_1(x), \dots, g_r(x)$, cu $g_k : X \rightarrow V_k$, $X \subseteq R^n$ fiind mulțimea deciziilor, iar $(V_k, \leq_k)$ – mulțimea valorilor, parțial sau total ordonate de relațiile $\leq_k$ ($k = 1, \dots, r$). O decizie posibilă $x' \in X^p \subseteq X$ se spune că este o **soluție neinferioară** (optimală Pareto), dacă $g_k(x') \leq g_k(x)$ ($k = 1, \dots, r$) și există cel puțin un k pentru care $g_k(x') < g_k(x)$, pentru orice $x \in X^p$ cu $x \neq x'$ (Chankong, Haimes, 1982).

Întrucât soluțiile neinferioare nu sunt în general unice, trebuie definită o anumită relație de preferință între ele. De obicei, există doi parteneri în rezolvarea problemelor de acest fel: decidentul (care își indică preferințele subiective, conform unei funcții de utilitate, explicită sau implicită) și analistul (care efectuează analiza și furnizează informația și alternativele). Soluția care este selectată în final se numește **soluție preferată**.

Există diverse metode de dialog, mai mult sau mai puțin detaliate. Toate implică negocieri (*trade-offs*), explicite sau implicite. În **metoda generării** (cea mai redusă), se generează mai întâi toate soluțiile neinferioare, iar decidentul selectează apoi soluția preferată. În **metoda programării** prin scopuri (*goal programming*), decidentul indică anumite valori ca scopuri pentru fiecare funcție obiectiv $g_k(x)$, iar analistul minimizează distanța (definită convenabil) de la soluție la punctul scop din spațiul X al soluțiilor. În **metodele cu negocieri** (explicite), dialogul este și mai detaliat.

În teoriile socio-umane, se arată că intervențiile nivelelor superioare de conducere asupra celor inferioare sunt de mai multe tipuri: a) intervenții asupra scopurilor, b) intervenții asupra imaginilor sau modelelor pe care le au acestea

din urmă asupra situațiilor, c) intervenții asupra restricțiilor problemelor (modificând astfel mulțimea soluțiilor posibile sau satisfăcătoare).

3. Concepte fundamentale ale TSM

În TSM se disting trei tipuri de nivele, ce vor fi descrise mai detaliat în §4: stratul (nivel al descrierii sau abstractizării), etajul (nivel al complexității deciziei) și eșalonul (nivel al organizării). De obicei, toate tipurile se aplică unui sistem real, dar nu există o corespondență bijectivă între ele. Eșalonul este totuși în centrul atenției TSM, fiind cel mai important, și la el ne vom referi în acest paragraf.

Ierarhia este privită în TSM ca provenind dintr-o descompunere a scopului general al sistemului în secvențe de subscopuri, datorită capacității limitate de decizie a subsistemelor. Această descompunere duce la apariția a trei funcțiuni distincte, dar corelate, ale organizării: specializarea, autonomia și coordonarea.

Specializarea are trei aspecte: 1) izolarea unor sarcini speciale și atribuirea lor unor unități individuale, conduse sau conducătoare; 2) unitățile conduse reflectă scopul structurii totale și determină ce și când va fi făcut; 3) unitățile conducătoare au activități ajutătoare (de control) și avizează *cum* poate fi făcut mai bine.

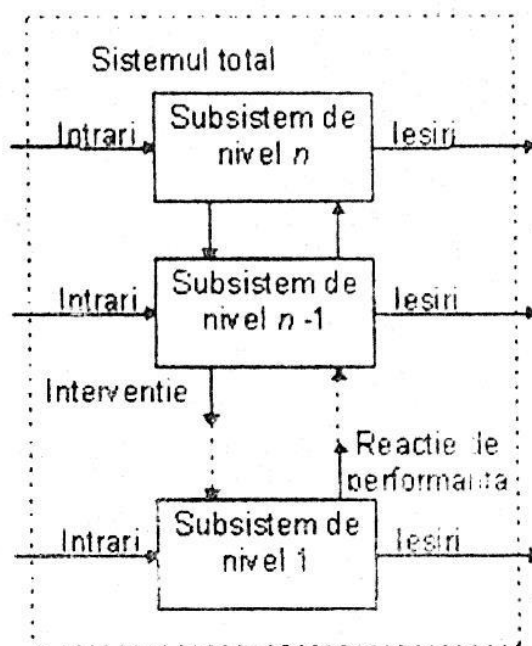
Autonomia este descrisă prin domeniul și gradul de independență a unei părți față de altele (în condițiile de îndeplinire a activităților) și prin interacțiunile dintre unitățile inferioare (conduse).

Coordonarea are ca scop rezolvarea interacțiunilor dintre nivelele inferioare, iar ca mijloace – stabilirea regulilor de operare a unităților subordonate (controlul general), implementarea acestor reguli în structura sistemului (controlul particular) și selectarea informației de intrare pentru coordonare (coordonarea propriu-zisă în TSM).

Cele trei funcțiuni sunt sintetizate în **problema descentralizării**, ce se poate formula astfel: cum să se proiecteze și să se impună restricții asupra unităților departamentale, astfel încât să se asigure bunăstarea întregii organizații.

TSM se bazează în rezolvarea acestei probleme pe trei **postulate** de organizare și funcționare a sistemelor complexe, rezultate din experiență (figura nr. 3): 1) aranjarea pe verticală a subsistemelor componente, 2) dreptul de intervenție (prioritatea de acțiune) a nivelelor superioare, 3) interdependența performanțelor. Să detaliem aceste postulate.

Figura nr. 3

Reprezentarea simplificată a unui sistem multinivel

Aranjarea pe verticală definește orice sistem ca pe o unitate de transformare a datelor de intrare în date de ieșire, iar subsistemele suprem și infime ca fiind cele de pe nivelul maxim, respectiv minim. Transformarea însăși poate fi dinamică, cvasiinstantanee (în sistemele legate direct, *on-line*, în timp real), sau cvasistatică (în stemele nelegate direct, *off-line*). Aranjarea pe verticală reprezintă o descompunere conceptuală în blocuri, fiecare reprezentând o operație de executat (nu neapărat simultan cu operarea altor blocuri). Interacțiunea *nu* are loc nu mai între subsistemele vecine (cum apare simplificat în figuri).

Dreptul de intervenție constă în influențarea directă și explicită a operării sistemelor de pe orice nivel de operare a nivelelor superioare (mai ales a celui imediat superior) și constituie o reflectare a priorității importanței acțiunilor și scopurilor nivelelor superioare. Intervenția în timp real determină o schimbare a parametrilor în subsistemele inferioare, iar intervenția în afara timpului real constă într-o procedură secvențială de soluționare pe diferite nivele, în care problema de pe nivelul inferior ajunge să fie bine definită doar după ce problema de pe nivelul superior a fost rezolvată.

Interdependența performanțelor se bazează pe următoarele două principii: 1) intervenția supremilor precede acțiunea infimilor, 2) succesul su-

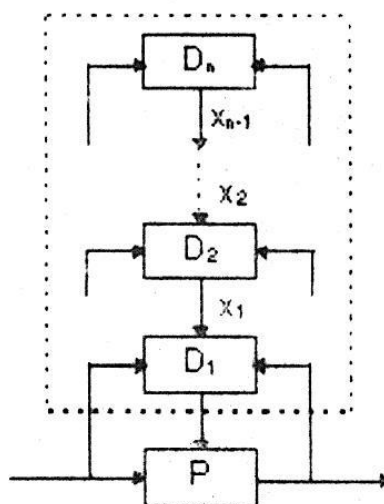
premierilor depinde de performanța rezultată a infimilor (mai ales când schimbul cu mediul este, prioritar sau exclusiv, apanajul infimilor).

4. Tipologia nivelelor

Am arătat mai sus că TSM lucrează cu trei tipuri de nivele (strat, etaj, eșalon), pe care le vom defini aici.

Figura nr. 4

Sistem cu mai multe etaje de decizie

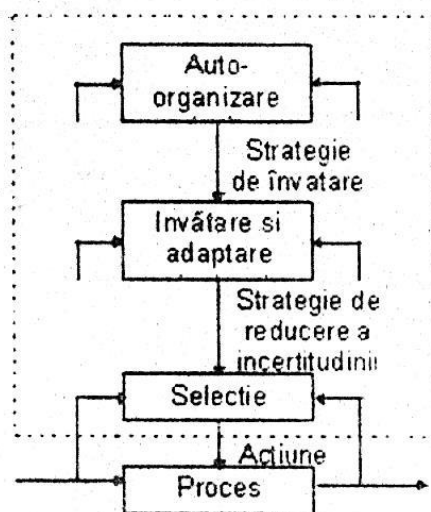


Straturile sunt descrieri ale sistemelor reale prin ierarhii de modele, fiecare cu trăsăturile și variabilele lui relevante, cu principiile și legile lui. Principalele caracteristici ale straturilor sunt următoarele: a) principiile și legile folosite într-un strat nu pot fi deduse din cele ale altui strat; b) studiul interacțiunii subsistemelor dintr-un strat se face în stratul superior (deci studiul bazei nu este mai important decât cel al straturilor superioare – o consecință a ireductibilității acestora din urmă la cele inferioare); c) prin coborârea pe scara ierarhică, gradul de detaliere crește, iar prin urcare, crește profunzimea înțelegerii. Selectarea (conceptualizarea) straturilor depinde de perspectiva observatorului (modelatorului), dar și de structura efectivă a realității.

Ca exemple generale de straturi sunt cele fizic și conceptual (logic), folosite curent în modelarea sistemelor. În știința economică pot fi indicate modelele microeconomice în raport de cele macroeconomice, iar în cadrul ultimelor – modelele de creștere von Neumann (reflectare a condițiilor de producție, în care o marfă poate fi rezultatul mai multor tehnologii), modelele Leontief (reflectare a nivelului de piață, în care mărfuri cu valori de întrebuințare asemănătoare,

dar produse prin tehnologii diferite, suni echivalate prin schimb, astfel încât numărul ramurilor de intrare este identic cu cel al ramurilor de ieșire) și modelele keynesiene (cu grad mare de agregare, în care dispar și ramurile economice).

Figura nr. 5
Sistem de luare a deciziei în condiții de incertitudine

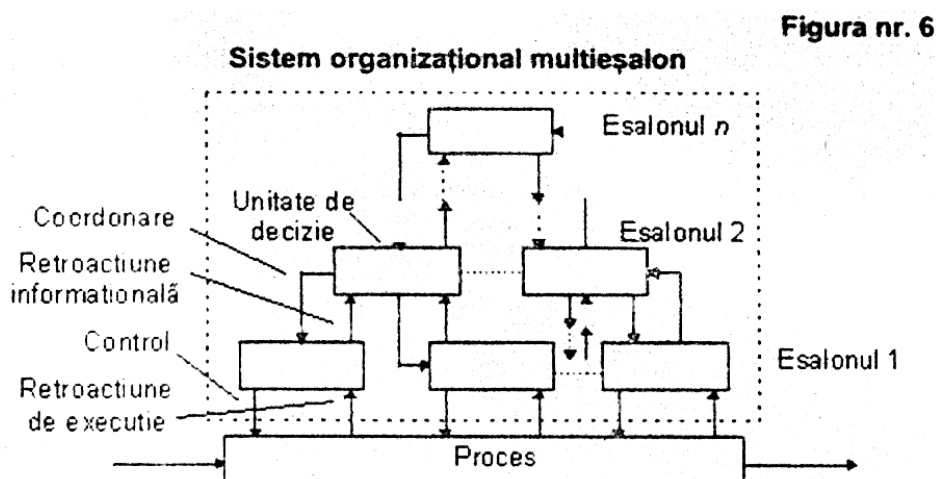


Etajele apar în deciziile complexe, ca o familie $D = (D_1, \dots, D_n)$ de probleme de decizie, cu soluționare secvențială (reprezentată în figura 4, unde procesul asupra căruia acționează decizia este notat cu P). Soluția oricărei probleme D_i determină și fixează unii parametri x_{i+1} ai problemei următoare D_{i+1} , astfel încât D_{i+1} devine complet specificată și rezolvarea ei poate fi încercată, iar soluția problemei totale este obținută când toate problemele au fost rezolvate. Așadar, se folosește un algoritm de tip dezbina-și-stăpânește (*divide et impera*), ale cărui dificultăți constau însă în construcția algoritmilor parțiali și în asamblarea soluției finale din soluțiile problemelor parțiale.

Ca exemplu pot fi date cele 3 etaje care apar în luarea deciziilor în condiții de incertitudine: de autoorganizare (adică de schimbare a structurii), de învățare-adaptare și de selectare a acțiunii (figura nr. 5). În domeniul macroeconomic, astfel de structuri se întâlnesc în teoria expectațiilor adaptive.

Eșaloanele sunt tipul de nivel cel mai frecvent întâlnit și, într-un fel, cel mai important din sistemele organizaționale. În acestea, eşaloanele sunt recunoscute explicit, unele dintre ele sunt definite ca unități de decizie, altele – ca unități de execuție, iar unitățile de decizie sunt aranjate ierarhic (adică unele sunt influențate sau controlate de către altele). Eșaloanele sau chiar subsistemele din același eşalon au scopuri în conflict (fapt relativ necesar pentru func-

ționarea eficientă a sistemului), iar nivelele superioare nu controlează complet unitățile inferioare, care posedă deci o libertate relativă (figura nr. 6).



În economie, exemple de eșaloane sunt, pe de o parte, în sectorul privat – atelierele, întreprinderile, diviziile, corporațiile, statele, asociațiile de state, sistemul mondial, pe de alta, în sectorul public – întreprinderile, regiile, ministerele, guvernul, iar pe de alta, în ambele sectoare – sindicatele pe întreprinderi, pe ramuri, federațiile naționale și internaționale. Se observă că unele sisteme reale posedă o dublă structură sau chiar o multistructură pe eșaloane.

O trăsătură importantă, comună tuturor celor trei tipuri de nivele, este aceea că generalitatea, incertitudinea și perioada de decizie cresc cu rangul nivelului. Vom vedea că, în rezolvarea problemelor TSM, intervin toate aceste tipuri.

5. Problemele principale ale TSM

În TSM, problemele principale sunt organizarea, decizia multicriterială și coordonarea. Pe primele două le vom trata mai sumar, insistând pe ultima, care este cea mai importantă.

Problema organizării are ca obiectiv atribuirea de roluri sau sarcini de îndeplinit diferitelor eșaloane sau unități individuale. Metodologia care se folosește în rezolvare este următoarea: a) se pornește de la punctul de vedere al sistemului total și al sarcinii atribuite lui; b) se construiește un model stratificat al sistemului și se descompune sarcina totală în etaje; c) în fine, se definesc sarcinile unităților sistemului multieșalon, în relațiile cu modelele și problemele de decizie ale straturilor și etajelor corespunzătoare.

Problema deciziei multicriteriale are ca scop construcția unei familii de subprobleme a căror soluție duce la rezolvarea problemei originale. Rezolvarea ei se face printr-o abordare multietajată sau prin formarea unui sistem multieșalon, însărcinat cu soluționarea subproblemelor particulare.

Problema coordonării (PCO) are două aspecte: **auto-organizarea** (schimbarea din interior a structurii sistemului) și **controlul** (selectarea intrărilor de coordonare pentru o structură fixată). În rezolvarea PCO, modul de coordonare este determinat mai întâi, iar auto-organizarea se referă la schimbarea funcțiilor și relațiilor folosite în procesul de coordonare.

În coordonare, sarcinile unității supreme (US) sunt următoarele: a) selectarea modului de coordonare; b) modificarea funcțiilor strategiei infime, dacă este nevoie; c) selectarea intrării de coordonare, după ce toate deciziile US au fost luate. Sarcina generală a US este influențarea (coordonarea) unităților infime (UI) de decizie, prin stabilirea „intrărilor de interfață” (IIF), astfel încât interacțiunile rezultate să fie dezirabile într-un sens dat.

Principiile de acțiune prin care se poate îndeplini coordonarea sunt următoarele: 1) **predicția interacțiunilor** (US specifică IIF, iar UI trec la rezolvarea problemelor locale de decizie, presupunând că IIF vor fi cele prezise de US); 2) **echilibrarea interacțiunilor** (US specifică un șir de valori pentru IIF, iar UI tratează IIF ca perturbații care pot să ia orice valori din șirul dat); 3) **decuplarea interacțiunilor** (UI tratează IIF ca pe o variabilă de decizie suplimentară și rezolvă problemele de decizie locale ca și cum valorile IIF ar putea fi alese după voie).

Pentru fiecare principiu se pun două **probleme**: aplicabilitatea lui și coordonabilitatea sistemului prin respectivul principiu. **Aplicabilitatea** principiului este satisfăcută dacă propoziția logică ce exprimă principiul este adevărată pentru sistemul respectiv. Aplicabilitatea asigură aplicarea fără eroare, dar nu garantează coordonabilitatea prin principiu. **Coordonabilitatea** printr-un principiu este satisfăcută dacă principiul este aplicabil și există o intrare γ de coordonare, astfel încât condiția de coordonare corespunzătoare să fie satisfăcută.

În sistemele organizaționale există următoarele **probleme de decizie** (scopuri): problema generală PG (pentru întregul sistem), cea supremă PS (pentru US) și cele infime PI (pentru UI). În funcție de acestea, apar două **tipuri de coordonabilitate**: 1) coordonabilitatea relativă la PS (PS are soluție și, pentru o intrare γ de coordonare, ce rezolvă PS, mulțimea $D_i(\gamma)$ a PI are și ea o soluție); 2) relativă la o PG dată (US poate influența UI, astfel încât acțiunea lor rezultată să satisfacă PG). Pentru sistemele cu două nivele, ultimul tip este cel preferat (eventual exclusiv).

Referitor la domeniul coordonării macroeconomice, s-ar putea spune că teoria expectațiilor raționale ar corespunde principiului predicției interacțiunilor din TSM, iar cea a expectațiilor adaptive – principiului decuplării interacțiunilor.

6. Sisteme cu două nivele (binivel)

Sistemele binivel sunt cele mai simple sisteme ierarhice și, de aceea, sunt cel mai ușor de studiat, dar au anumite particularități. Orice sistem multinivel poate fi descompus, în mod iterativ, în sisteme binivel. Pe de altă parte, cu toate că PG este definită în termenii procesului general, ea este în afara posibilităților directe de rezolvare ale sistemelor binivel, întrucât nici o unitate de decizie nu este însărcinată în mod special cu rezolvarea ei. Pentru coordonabilitatea sistemelor binivel apar două condiții suplimentare: 1) întrucât doar UI sunt în contact cu procesul, iar scopul general al sistemului trebuie atins prin acțiunile lor, UI trebuie să fie coordonabile relativ la PG; 2) deoarece US afectează UI într-un mod prin care își promovează obiectivele proprii (ale US), UI trebuie să fie coordonabile relativ la PS.

Rezolvarea problemei coordonabilității sistemelor binivel se bazează pe (dar nu se reduce la) **postulatul consistenței**: PI sunt coordonate relativ la PG, ori de câte ori sunt coordonate relativ la PS. Dacă PG este consistentă, atunci obiectivul general se realizează când US coordonează UI relativ la propriul ei scop. Asemănător, coordonabilitatea relativă la PS devine echivalentă cu îndeplinirea condiției ca deciziile sistemului să fie consistente și PI să fie coordonabile relativ la PS.

În aceste condiții, problema coordonării sistemelor binivel se poate descompune în următoarele patru subprobleme. 1) **Sinteza coordonatorului**: dându-se PG și PI, să se găsească PS, notată cu D_o , astfel încât sistemul să fie coordonabil prin D_o . 2) **Modificarea**: dându-se un sistem necoordonabil prin PS (chiar dacă este îndeplinit postulatul consistenței), să se găsească o modificare a PI, astfel încât să se păstreze consistența, iar sistemul să devină coordonabil prin PS. 3) **Procedurile de coordonare**: dându-se un sistem coordonabil prin PS, să se găsească procedurile eficiente de obținere a intrărilor de coordonare ce vor coordona sistemul. 4) **Descompunerea**: dându-se doar PG, să se găsească PI și PS adecvate, astfel încât sistemul să fie consistent și coordonabil relativ la PS.

O soluție a celei de a treia subprobleme este următoarea metodă iterativă (de proiectare sau negociere), formată din trei pași: P1) fie γ_k intrările de coordonare și m_k intrările de control la pasul k ; P2) bazându-se pe performanța sistemului, US găsește un γ_{k+1} prin care speră o îmbunătățire față de γ_k ; P3) folosind γ_{k+1} , UI ajung la propriile lor decizii și produc un m_{k+1} . Pașii P2 și P3 se repetă până când PS este rezolvată sau până când se ajunge la o soluție satisfăcătoare (definită în §2).

Referitor la a patra subproblemă, întrucât se pot găsi ușor diverse moduri de descompunere a unei PG, dificultatea reală constă în găsirea modului de coordonare a unităților rezultate prin descompunere. Aceasta se poate face prin parcurgerea următoarelor trei etape: a) selecția principiului de coordonare (a PS); b) modificarea corespunzătoare a PS și PI; c) proiectarea procedurii de

găsire a intrării y care să le coordoneze. În felul acesta, a patra subproblemă se reduce practic la primele trei.

O aplicare a teoriei sistemelor binivel s-ar putea face referitor la situația întreprinderilor de stat din România, în perioada de după 1990. Pe de o parte, datorită faptului că statul nu își exercită asupra lor drepturile de proprietar (de-cât în caz de privatizare) și, în acest fel, nu urmărește rezolvarea de către aceste întreprinderi a PG (a interesului public), ele devin practic sisteme binivel. Pe de altă parte, PS (problema cadrelor de conducere ale întreprinderii) nu concordă cu PI (problemele angajaților), ceea ce este normal, dar nici cu PG (pentru că bunăstarea managerilor este relativ independentă de bunăstarea întreprinderii și, cu atât mai mult, de bunăstarea publică), ceea ce este anormal. Așadar, în întreprinderile de stat, postulatul consistenței nu este îndeplinit și, în aceste condiții structurale, nici nu poate fi rezolvată PG. Aceasta ar putea constitui o explicație (cel puțin parțială) a rezultatelor proaste (chiar catastrofale) ale majorității întreprinderilor de stat și poate da o idee asupra căilor de remediere a situației: stabilirea unui control (flexibil) al statului asupra activității întreprinderilor sale și corelarea pozitivă a bunăstării managerilor de bunăstarea întreprinderii.

7. Metode de optimizare a sistemelor multinivel

Clarificarea conceptelor și metodelor adusă de TSM poate fi urmată de îmbunătățiri sau chiar optimizări ale sistemelor, posibile printr-o cuantificare a mărimilor, urmată de utilizarea rezultatelor matematice ale TSM. Nu vom indica aici decât câteva astfel de rezultate, obținute în perioada de început (1960-1980), pentru a da o idee despre natura acestora, mai târziu folosindu-se rafinări care nu-și au locul în această expunere generală. Rezultatele se referă la sisteme (organizații) economice cu două nivele, compuse din unități care au resursele în comun, și se axează pe problemele deciziei multicriteriale și coordonării. Problemele de decizii sunt cu mai multe funcții obiectiv (ale US și ale UI) și se împan, așa cum am văzut în §2, în două categorii: uniatribut și multiatribut.

Problemele de decizii uniatribut și-au găsit rezolvarea prin diverse tipuri de metode, dintre care descriem trei (aplicabile problemelor de optimizare liniară, cu restricții liniare): 1) cu ponderi, 2) cu scopuri prestabilite, 3) cu ordonare ierarhică a deciziilor.

Pentru **metoda cu ponderi** vom indica două variante. Prima este cu **descompuneri fezabile** ale prețurilor și aparține lui Dantzig și Wolfe (1960). Prin ea, US trimite prețuri (sau alți indicatori de măsurare a resurselor) către UI, iar UI trimite către US planuri care satisfac restricțiile PS, declanșându-se astfel un algoritm iterativ de ajustare a prețurilor. După câteva iterații, planurile și se apropie de planul US, cât mai aproape de soluția fezabilă (posibilă), producând o creștere maximă a funcției obiectiv a PS.

A doua variantă este cu **descompuneri nefezabile** ale prețurilor și aparține lui Balas (1966). În ea, mecanismul de ajustare a prețurilor cere UI să trimită către US planuri care satisfac, pe cât posibil, restricțiile globale (fezabilitatea), păstrând optimalitatea în raport de funcția obiectiv a PS.

În ambele variante, soluțiile finale nu sunt de obicei unice, ci în număr infinit. De aceea, alegerea finală se face prin trimiterea de către US, spre UI, a unor ponderi ale obiectivelor locale. Practic, se indică astfel subsistemelor niște acțiuni, ceea ce scade considerabil autonomia lor, iar negocierea prețurilor devine până la urmă neglijabilă.

Prin **metoda cu scopuri prestabilite** (*preemptive goals*), aparținând lui Charnes, Clower și Kortanek (1967), US trimite către UI prețuri și penalizări pentru abaterea de la ele. Dacă scopurile sunt atinse, atunci sunt îndeplinite și cerințele de fezabilitate globală ale soluțiilor PS. Rezultă astfel o autonomie mai mare pentru UI (decât în cazul coordonării prin ponderi).

Prin **metoda cu ordonare ierarhică a deciziilor**, descrisă de Kydland (1975), US trimite către UI prețurile și o ordine (naturală sau artificială) a deciziilor, astfel încât UI primește informații asupra resurselor rămase disponibile după ce UI_j ($j < i$, $i, j = 1, \dots, n$) și-au rezolvat problemele locale (deci, în termenii TSM, avem o descompunere după eșaloane și etaje).

Ordinea ierarhică este naturală când majoritatea restricțiilor globale (ale PS) sunt de tip «trecere peste» (*pass-over*), cu coeficienți = +1 într-o coloană pentru o UI, = -1 pentru alte UI, iar în partea dreaptă = 0. Aceasta se întâmplă, de exemplu, când ieșirile producției dintr-o UI sunt intrări pentru altă UI (dispunere în serie) și deci una din UI poate determina mărimea ieșirii întregului șir; atunci US stabilește doar dacă UI care hotărăște este cea inițială sau cea finală.

Pe când în metoda descompunerilor fezabile prețurile revizuite se referă la toate resursele, în cea cu ordonare ierarhică nu se schimbă nimic referitor la resursele rămase disponibile. Pe de altă parte, se poate arăta că ultima metodă asigură cel puțin tot atâta autonomie cât metoda scopurilor prestabilite. Mai mult, în cazul restricțiilor de tip «trecere peste», US poate fi practic ocolită (după ce a stabilit UI prioritară).

În formularea generală a **problemelor de decizii multiatribut** pentru sisteme ierarhice (binivel), $n \leq r$ și deci fiecare UI_i ($i = 1, \dots, n$) are cel puțin o funcție obiectiv (de obicei, mai multe), deciziile locale (ale UI) fiind și ele multicriteriale.

Pentru **cazul liniar**, Rietveld (1980) a folosit la rezolvare o **schemă de tip Stakelberg** (1952), prin care, la fiecare iterație a planificării, se determină o distribuție a resurselor între UI, care le optimizează funcțiile obiectiv, în concordanță cu preferințele lor individuale. Aceste UI mai evaluează și variabilele lor duale, pe baza cărora US determină o nouă distribuție a resurselor, folosind propriile sale preferințe (exprimate ca ponderi). Aceste preferințe pot fi chiar în conflict cu cele ale UI.

Pentru **cazul neliniar** al funcțiilor obiectiv și restricțiilor, Tarvainen și Haimes (1982) au propus două metode, în care multiplicatorii Lagrange ai funcțiilor obiectiv țin locul variabilelor duale din cazul liniar și se presupune că negocierile din fiecare UI nu depind de obiectivele celorlalte UI.

În **metoda fezabilă**, ce corespunde principiului predicției interacțiunilor din TSM și constituie o generalizare a metodei lui Geoffrion și Hogan (1972), ca parametri de coordonare sunt utilizate variabilele de interacțiuni, adică acelea care sunt folosite efectiv de mai multe UI. La fiecare iterație, US determină anumite valori pentru aceste variabile. Pentru rezolvare se presupune că problemele multicriteriale ale UI, exprimate explicit în raport de aceste valori, au soluții (de unde și numele metodei), ceea ce se întâmplă numai dacă aceste variabile sunt preferate (în soluția preferată a problemei US). Coordonarea se face prin modificarea parametrilor de coordonare, în direcția în care funcția pierderilor descrește cel mai repede (deci în direcția în care gradientul este negativ). Pasul se determină prin compararea două câte două, de către US, a valorilor funcțiilor sale obiectiv.

În **metoda nefezabilă** (corespunzătoare principiului echilibrării interacțiunilor din TSM), ca parametri de coordonare nu mai sunt folosite variabilele de interacțiune, ci niște mărimi derivate (printre care și multiplicatorii Lagrange), ca devin valori ale variabilelor respective în soluția preferată a problemei US, în condiții similare convexității stricte din cazul funcțiilor obiectiv unice pentru UI. Aici, variabilele de decizie nu mai satisfac înaintea coordonării problema de decizie a US. Coordonarea se poate face prin perturbarea și îmbunătățirea parametrilor de coordonare (cu ajutorul variabilele de ecart și al unei variante a metodei Newton-Raphson), sau printr-o metodă de relaxare (bazată pe dualele funcțiilor obiectiv și pe existența unei funcții a pierderilor), dar care poate duce la instabilități în calcul.

Metoda fezabilă se poate combina cu cea nefezabilă, fiecare aplicându-se unei părți a variabilelor de interacțiune. Când anumite negocieri interne pentru o UI depind de obiectivele exterioare ei, se procedează prin încercări cu valori presupuse la început pentru aceste obiective și cu modificarea lor în direcții convenabil alese, sau prin tratarea acestor obiective ca pe niște parametri suplimentari de coordonare, (ca în principiul decuplării interacțiunilor din TSM).

Pentru negocierea soluției preferate, în cazul existenței unui singur decident (US), se poate aplica metoda negocierii cu merite surrogate (*surrogate worth*), prin care problema multicriterială se reduce la o serie de probleme unicriteriale, iar interacțiunea decident-analist este nelimitată (detaliată).

În cazul existenței mai multor decidenți (în US și în toate UI), se poate aplica sau o schemă de tip Stackelberg (ca în cazul liniar), în care problemele UI sunt negociate separat de decidenții locali, iar decidentul suprem negociază ca în cazul unui singur decident (dar această schemă exclude interacțiunile și nu asigură o soluție optimală Pareto), sau o schemă cu negocieri între toți de-

cidenții (ca în problemele unicriteriale pentru UI), dar care devine destul de nepractică odată cu creșterea numărului de decidenți și de negocieri).

Trebuie spus că, în pofida avantajelor de ușurință a calculelor, problemele liniare sunt mai puțin adecvate sistemelor multinivel decât cele neliniare, datorită excluderii avantajelor de scară în folosirea resurselor, precum și a altor efecte sinergetice.

8. Concluzii

Teoria sistemelor multinivel și-a găsit o largă aplicabilitate în domeniul conducerii organizațiilor, întreprinderilor și corporațiilor, al sistemelor energetice și al resurselor de apă (de ex. Haimes, 1977). În domeniul macroeconomic, se pot cita aplicațiile ei în coordonarea planificărilor regionale (Rietveld, 1980) și în modelarea dezvoltării economiei mondiale (al doilea raport al Clubului de la Roma, sub conducerea chiar a lui M.D. Mesarović).

Desigur că unele modele matematice pot să devină depășite, iar unii algoritmi de rezolvare pot fi nepractici, dar în măsura în care se crede în posibilitatea și relativa eficiența a aplicării unor politici macroeconomice, trebuie recunoscut că aceasta nu se poate face prin metode de comandă, ci prin politici flexibile, care să țină seama de autonomia subsistemelor, așa cum face TSM. Dacă TSM descrie algoritmi de prelucrare a datelor, dezvoltarea SGBD-urilor distribuite furnizează instrumentul tehnic pentru stocarea corespunzătoare a datelor. O dezvoltare a teoriei sistemelor informatice din perspectiva TSM este dată de Popovici (2000c).

Credem că, în pofida dificultăților, trebuie menținută și dezvoltată concepția structurii pe nivele autonome a realității obiective și subiective, precum și a interacțiunilor ascendente și descendente dintre ele, promovată în microfizică de J.-P. Vigiér, în biologie și psihologie – de Th. de Chardin și A. Koestler, iar în sociologie – de F. Braudel. În acest sens, pot fi evocate și lucrările de filozofie ale lui Camil Petrescu și Octav Onicescu (Popovici, 2000b).

Bibliografie

- Balaș E. – „An infeasibility-pricing decomposition method for linear programs”, *Operations Research*, 14, 5, 1966, p. 847-873.
- Călin S., Belea C. (1973) – *Sisteme automate complexe*, Ed. Tehnică, București.
- Charnes A., Clower R.W., Kortanek K.O. – „Effective control through coherent decentralization with preemptive goals”, *Econometrica*, 35, 4, 1967, p. 294-320.
- Dantzig G.B., Wolfe P. – „Decomposition principle for linear programs”. *Operations Research*, 8, 1, 1960, p. 101-111.

- Geoffrion A.M., Hogan W.W. – „Coordination of two-level organizations with multiple objectives”, în *Techniques of optimization*, A.V. Balakrishnan (ed.), Academic Press. N.Y, 1972.
- Haimes Y.Y. – *Hierarchical analyses of water resources systems: modeling and optimization of large-scale systems*, McGraw-Hill, N.Y, 1977.
- Koestler A. – *The act of creation*, Macmillan, London, 1964.
- Koestler A. – *The ghost in the machine*, Macmillan, London, 1967.
- Koopmans T.C. – „Analysis of production as an efficient combination of activities”, în *Activity analysis of production and allocation*, T.C. Koopmans (ed.), J. Wiley, N.Y, 1951.
- Komai J., Liptak T. – „Two-level planning”, *Econometrica*, 33, 1, 1965, p 141 - 169.
- Kydland F. – „Hierarchical decomposition in linear economic models”, *Management Science*, 21, 9, 1975 p. 1029-1039.
- Malinvaud E. – „Decentralized procedures for planning”, în *Activity analysis in the theory of growth and planning*, E. Malinvaud, M.O.L. Bacharach (eds.), Macmillan, London, 1967.
- Popovici A.A. – Arthur Koestler, Arc, 2, 1, Fundația Culturală Română, 1991, p.136-157.
- Popovici A.A. – „Conducerea organizațiilor și prelucrarea informațiilor (I)”, *Q-Media*, 2, 1, 2000a p. 20-24.
- Popovici A.A. – *Humanism and science*, Fundația Culturală Română, București, 2000b.
- Popovici A.A. – *Sisteme informatice și baze de date relaționale*, Editura Sylvi, București, 2000c.
- Rietveld P. – *Multiple objective decision making and regional planning*, North Holland, Amsterdam, 1980.
- Simon H. – *Administrative behavior*, MacMillan, N.Y, 1947.
- Stackelberg H. von – *The theory of market economy*, Oxford Univ., Oxford, 1952.
- Tarvainen K., Haimes Y.Y. – „Coordination of hierarchical multiobjective systems: theory and methodology”, *Trans. on Systems, Man, and Cybernetics*, SMC-12, 6, 1982, p. 751-764.

MODELELE DEMOECONOMICE

dr. Maria Simion

Centrul de Cercetări Demografice

Mărimea populației și posibilitățile ei de subzistență au fost preocupări permanente în gândirea economică.

Primul care a dezvoltat o teorie a populației consistentă și cuprinzătoare în relație cu condițiile economice a fost Thomas Malthus, însă acestea n-au venit pe un teren arid.

Mercantiliștii[1] considerau că puterea statului constă în populația sa și în predominanța industriei asupra agriculturii. În general, mercantiliștii accentuau avantajele unei populații mari și în creștere și sprijineau politicile de creștere a populației. Populația nu era numai o sursă de creștere a puterii statului ci avea și un rol în creșterea veniturilor acestuia și a bunăstării care putea fi realizată fie prin creșterea veniturilor totale fie prin creșterea diferenței dintre producția națională și costurile salariale. Ambele puteau fi obținute de o populație mare pentru că o astfel de populație prin forța de muncă mai mare și în creștere generau simultan un venit mai mare și țineau sub control nivelul salariilor și deci costurile salariale.

Se argumenta de asemenea că densitatea populației este baza bunăstării pentru că la o densitate mică oamenii pot găsi ușor cele necesare și de aceea devin comozi. Din contră, la densitate mare vor trebui să lucreze din greu ca să trăiască și se creează atitudini favorabile activității economice și industriale. Se susține și că beneficiile unei populații mari și ale unei forțe de muncă suplimentare ar fi mari dacă ocuparea ar fi preponderentă în industria prelucrătoare pentru că aceasta presupune obținerea unor venituri în creștere, spre deosebire de agricultură, și produsele puteau fi vândute pe metale prețioase.

Mărimea populației unei țări era, însă, determinată de producția de subzistență ce putea fi produsă acasă sau obținută din străinătate.

Curentul fiziocrat[1] – al cărei concept fundamental era ordinea naturală a lucrurilor – nu acceptau tendințele populaționiste ale mercantiliștilor. Ei nu agreau politicile de creștere a populației chiar cu prețul scăderii nivelului de trai. Ei considerau totuși că producția agricolă poate fi mărită pentru a susține o populație în creștere. Totuși, Quesnay considera că trebuie acordată o atenție mai mare creșterii bunăstării decât creșterii populației, făcând o relație directă între creșterea populației și existența mijloacelor de subzistență.

Petty[2] a accentuat importanța populației ca și „capital uman” numind forța de muncă „tatăl și principiul activ al bunăstării și pământul, mama”. El a fost primul care a încercat o estimare a capitalului uman ca și a venitului și este

considerat cel care a introdus diviziunea populației și a economiei în activități primare, secundare și terțiare.

Conform principiului său, Malthus[3] a formulat ideea că omul poate să-și crească baza de subzistență numai în progresie aritmetică pe când numărul populației tinde să crească în progresie geometrică. El a replicat optimiștilor că, capacitatea omului de a-și înmulți mijloacele de subzistență este mult mai mică decât capacitatea sa de reproducere și relele suprapopulării au existat și vor exista. Conform lui Malthus, istoria omenirii a demonstrat că întotdeauna populația tinde spre limitele subzistenței și acestea sunt date de mijloacele pozitive și preventive care, cu excepția amânării căsătoriei, ar lua forma mizeriei sau a viciului. În general, Malthus pare să presupună venituri în scădere din teren.

Criticile nu au venit din cauza principiului populației ci din cauza vederii sale rigide asupra societății. El nu credea că situația claselor sărace ar putea să se îmbunătățească printr-o distribuție echitabilă a veniturilor.

Prin scrierile sale, Malthus a exercitat o mare influență asupra teoriei economice și a populației. Principiul populației a făcut ca atât partizanii cât și oponenții să devină conștienți de nevoia de a înțelege mai bine relația dintre populație și economie.

În școala clasică[3], cele două principii (veniturile descrescând și presiunea populației asupra mijloacelor de subzistență) au format, împreună cu teoria acumulării, miezul teoriei creșterii economice pe termen lung. Acumularea capitalului și cererea de forță de muncă vor continua atât timp cât investițiile suplimentare vor aduce profit. Ca urmare, salariile pot rămâne peste nivelul de subzistență și induc creșterea populației, așa cum a postulat principiul malthusian.

De la un anumit punct, însă, datorită suprafețelor fixe de teren, s-ar obține venituri descrescând, profiturile și salariile ar scăde. Acest proces va continua până când va fi atins punctul la care salariile au cel mai mic nivel, nivelul de subzistență, și profiturile vor dispărea. Aceasta va fi o situație de echilibru pentru că, cu salarii la nivelul de subzistență, populația nu va mai crește și cu dispariția profiturilor, acumularea capitalului va înceta și venitul se va stabiliza. Aceasta ar fi starea staționară economiei și a populației.

Deși mulți economiști clasici au considerat ca probabil că în cele din urmă, creșterea economică – și cu aceasta și creșterea populației – va înceta, puțini au luat în considerare starea staționară ca iminentă sau absolut inevitabilă. De fapt, Smith nu a împărtășii opinia pesimistă a economiștilor clasici și credea că, în condiții favorabile, va crește specializarea, îmbunătăți tehnologia și extinde piețele. O populație în creștere, conform lui Smith, prin lărgirea piețelor și creșterea inventivității, favorizează diviziunea muncii. Creșterea diviziunii muncii va duce la o productivitate a muncii mai mare, venituri mai mari (care vor mări fondul de salarii), o cerere crescută de forță de muncă și, deci, condiții favorabile pentru creșterea populației.

În cadrul teoretic al școlii clasice, populația este esențial o variabilă dependentă, oferta de forță de muncă fiind considerată perfect elastică la nivelul de subzistență al salariilor. Totuși, economiștii clasici nu au exclus posibilitatea ca, creșterea populației să răspundă și la alți factori și nu doar limitelor puse de mijloacele de subzistență și nu au fost favorabili ideii că progresul tehnic ar putea amâna starea staționară.

Aceste probleme au continuat să domine discuția asupra populației și creșterii economice și în cadrul curentului neoclasic. Veniturile descrescânde erau considerate tipice pentru economie ca întreg. Aceasta însemna că după ce raportul lucrători/resurse a trecut de un anumit punct, creșterea ulterioară a populației va aduce o scădere a outputului mediu pe lucrător. Pe de altă parte se considera că aceasta nu se aplică în practică și că apariția veniturilor descrescânde și, în consecință, efectele creșterii populației asupra veniturilor depind de progresul tehnologic, specializarea și diviziunea muncii, mărimea economiei și a întreprinderilor ș a. Veniturile descrescânde ar putea fi amânate indefinit sau înlocuite complet.

Marshall a considerat că veniturile descrescânde vor predomina. Veniturile crescătoare își au originea în economiile externe care tind să crească pe măsură ce volumul producției agregate crește. Astfel de economii apar din îmbunătățirea cunoștințelor, mai marea specializare a forței de muncă și a mașinilor, mai buna localizare a industriei; mărimea industriei; folosirea mai eficientă a factorilor și materialelor și alte îmbunătățiri. Veniturile crescătoare, deci, ar putea veni din creșterea populației și alți factori de creștere a producției. Prin urmare, printre factorii care cresc veniturile pe locuitor, Marshall a inclus creșterea populației atât timp cât aceasta stimulează sau face posibilă dezvoltarea industriei. El a susținut că o creștere a populației „acompaniată” de o creștere egală a resurselor materiale și a obiectivelor de producție va avea ca rezultat o creștere mai mult decât proporțională a producției dacă nu va fi o astfel de aglomerare care să aibă repercusiuni asupra sănătății și recreației. Deși credea că creșterea populației în țările mai avansate a fost, în general, avantajoasă aceasta nu o considera a fi așa la infinit nici pentru alte țări ale lumii unde creșterea populației ar putea să nu fie un factor neapărat favorabil. Creșterea continuă a populației ar putea avea un efect advers asupra nivelului de trai.

Wicksell a subliniat că validitatea legii lui Marshall depinde de ipoteza, pe care o consideră inacceptabilă, ca „materiile prime necesare să se găsească în cantități practic nelimitate la un preț neschimbat sau aproape neschimbat”. Deși veniturile crescătoare ar putea prevala pentru o vreme, Wicksell crede că veniturile descrescânde predomină pe termen lung.

Keynes a considerat că o populație mai mică și a cărei fracție a populației vârstnice este mare are o cerere agregată mai mică și o rată de economisire mai mică decât în cazul unei populații mai numeroase. Aceasta se întâmplă pentru că o populație mai mică are nevoi mai mici și deci o cerere mai mică. Rata de economisire este cea mai mare în primii ani de înrolare în viața eco-

nomică dar numărul populației ocupate tinere este mic și în scădere, iar cel al populației vârstnice este mare și în creștere iar aceasta are și cea mai scăzută rată de economisire. Pe această bază el a formulat teoria stagnării ca urmare a faptului că, pe de o parte, economia nu e stimulată, prin nivelul cererii, să-și crească producția iar, pe de altă parte apare o inadecvare între nevoile pentru noi investiții și posibilitățile de susținere din economiile populației care devin mai mici.

Toate aceste dezbateri au dus la ideea unei populații optime. Conceptul a fost lansat pe baza relației dintre populație și resurse de către Sidgwick[2]. Însă cel care l-a definit în sens static a fost Cannan după care populația optimă este cea care poate exista pe o anumită suprafață cu cea mai mare productivitate industrială posibilă în orice moment. Conceptul populației optime este interpretat ca mărirea populației care asigură: a) cel mai mare venit pe locuitor, b) cea mai mare productivitate a muncii măsurată în diferite moduri, sau c) cel mai mare nivel al altor indicatori economici bine-definiți ca bunăstare economică, nivel de trai, venit real și, în unele cazuri, ocuparea.

Criticile conceptului s-au referit la faptul că optimul populației nu poate fi determinat ca un punct ci o zonă optimă considerând că populația optimă este indeterminată.

Deși există un acord mai mult sau mai puțin general că dezvoltarea economică este interlegată cu problemele populației și că modelele de creștere a populației au importante repercursiuni economice, au fost relativ puține încercări de a introduce populația ca factor în studiile creșterii economice. Chiar și acolo unde populația a intrat în teoria și modelele dezvoltării, aceasta s-a făcut în special sub forma unei variabile independente sau exogene și sunt puține cazuri de încercare sistematică de a integra teoria populației și cea economică. Mai mult, în cazurile în care aceasta s-a făcut, rolul populației a continuat să fie mult influențat de teoria malthusiană.

Printre teoriile și modelele dezvoltării economice în care populația apare ca o variabilă integrată este și cel dezvoltat de Leibenstein. El argumentează că echilibrul quasi-stabil, caracteristic economiei de subzistență poate fi depășit de un stimul puternic pentru că forțele de creștere a venitului (ca progresul tehnic, emigrarea și în special creșterea capitalului) pun în mișcare alte forțe care tind să reducă venitul (ca creșterea consumului, presiunea asupra resurselor, rigiditățile instituționale și, în special, creșterea populației). Dacă aceștia nu sunt destul de puternici și peste maximum factorilor de reducere a veniturilor, atingând așa-numitul efort critic minim, economia se va întoarce la echilibrul de subzistență. În această schemă se acordă o mare importanță populației ca variabilă endogenă. Creșterea populației, prin relațiile care există între determinanții săi de bază (natalitatea și mortalitatea) și venitul este privită ca o funcție a nivelului de trai. Mortalitatea este considerată a relaționa negativ cu venitul, motivul fiind că salariile mai mari, hrana mai bună, locuința, asistența medicală etc. asociate cu o creștere a veniturilor vor reduce mortalitatea. Natalitatea es-

te determinată de un număr mare de factori, dar până la un anumit punct predomină motivațiile pentru familii numeroase. După aceasta, e posibil ca natalitatea să scadă pe măsura creșterii veniturilor. În alegerea mărimii familiilor, părinții sunt raționali și vor dori încă un copil numai dacă costul este mai mic decât satisfacțiile.

Modelul lui Nelson pornește de la ideea că multe țări subdezvoltate sunt prinse în capcana unui echilibru la nivel scăzut caracterizat printr-un venit pe locuitor în echilibru stabil aproape de nivelul de subzistență. Formarea capitalului este joasă și, dacă se acumulează stoc de capital, populația crește la fel de repede reducând deci posibilitatea creșterii capitalului pe lucrător.

Modelul este construit în jurul a trei variabile: venit, investiții și creșterea populației. Pentru că modelul este pe termen scurt, sunt ignorate schimbările ratei natalității iar creșterea populației rezultă numai din mortalitate care este determinată de nivelul venitului până când venitul pe locuitor atinge un anumit nivel dincolo de care efectul asupra mortalității este mic. Presupunând că producția este o funcție a stocului de capital, teren și populație, Nelson arată că, ceteris paribus, venitul mediu pe locuitor poate crește numai dacă rata formării capitalului o depășește pe cea a creșterii populației. Micile injecții de capital pot să nu aibă nici un efect permanent pentru că creșterea consecutivă de venit tinde să fie anulată de creșterea populației și numai o formare masivă de capital va face posibilă ieșirea din capcana echilibrului scăzut.

Harrod și Domar[4] au formulat un model pornind de la ideea că, în condițiile deciziilor individuale, ar exista trei ritmuri posibile de creștere a venitului național: a) determinat de deciziile individuale agregate care dă satisfacție întreprinzătorilor numit **rata garantată** (R_g); b) determinat de condițiile fundamentale (creșterea populației inclusiv a forței de muncă, a progresului tehnic și a productivității muncii) numit **rata naturală** (R_n); și c) care există de fapt și pe care îl numește **rața truism** sau **rata de facto** (R_f). Aceasta poate să fie egală cu oricare din celelalte două sau să nu coincidă cu nici una din ele.

$$R_f = G * C = s; R_g = G_w * C_r = s; R_n = G_n * C_r = s$$

unde

G = rata de creștere a venitului național = $\Delta Y/Y$;

C = coeficientul capitalului = $Y/\Delta Y$;

G_w = rata garantată a venitului național care oferă întreprinzătorilor satisfacție și care-i face să mențină investițiile;

s = rata acumulării = I/Y ;

C_r = coeficientul necesar al capitalului care concordă cu necesitățile întreprinzătorilor.

Pentru o situație stabilă și prosperitate trebuie ca $R_f = R_g = R_n$.

Rata acumulării, s , depinde de antinomia dintre cererea de capital și oferta de capital și se presupune dată. Cererea de capital este determinată de

rata creșterii populației și de coeficientul capitalului, iar oferta de capital este dată de înclinația spre economii a indivizilor.

Modelul reflectă anumite legături funcționale reale ca cea dintre creșterea populației și coeficientul capitalului și necesarul de capital sau rata acumulării și ritmul de creștere a venitului național mijlocită de coeficientul capitalului. Populației i se acordă, deci, rolul variabilei endogene.

În general, în modele sunt incluse următoarele surse ale creșterii[5]:

- cantitatea de muncă (L) care se presupune omogenă ca o funcție a populației totale;
- capitalul (K) de aceeași natură ca și consumul;
- o resursă naturală (R);
- o resursă nematerială: tehnologia și volumul de cunoștințe folosite în producție. Creșterea acesteia înseamnă progres tehnic care face ca un volum dat de factori fizici să crească continuu volumul producției.

Capitalul evoluează în funcție de economisire ca o funcție fixă din producția totală și din deprecierea stocului existent.

Aceste argumente intră în diferite combinații în variate modele ale creșterii economice conferindu-le caracteristici distinctive: malthusiene, cu capital și tehnologie exogenă sau cu tehnologie endogenă.

În modelele malthusiene munca este singurul factor fizic de producție cu randamente descrescând, endogenă (determinată de nivelul de trai), cu progres tehnic endogen. În cele cu progres tehnic exogen, capitalul, ca factor de producție, este reînnoibil (modelul lui Solow), creșterea demografică este exogenă și activitatea economică se desfășoară cu randamente constante. El reprezintă baza unor modele cu capacitate explicativă mai mare: cu efecte ale structurii pe vârste, cu progres tehnic endogen. În modelul lui Solow, creșterea ratei de economisire determină numai creșterea raportului capital/output. Rata economisirii și rata acumulării capitalului nu afectează rata creșterii economice.

Modelul malthusian și al lui Solow atribuie un efect negativ creșterii populației asupra creșterii economice. El duce la ideea că la o rată dată de formare a capitalului, la o creștere mai mare a populației, ar fi necesară o rată mai mare de creștere a capitalului pentru a menține nivelul de trai existent, în ipoteza randamentelor constante și a progresului tehnic neutru, de unde rezultă că venitul pe locuitor este descrescător în funcție de numărul populației (fenomenul diluției de capital: la o rată dată de economisire și o rată mai mare de creștere a populației nu e posibilă stabilizarea raportului capital/forță de muncă ceea ce implică o productivitate a muncii mai slabă). Echilibrul este posibil numai în cazul unei populații stabile când

$$K^* = \left(\frac{\sigma}{n + \delta} \right)^{\frac{1}{1-\alpha}}$$

unde

K^* este valoarea capitalului la echilibru;

σ = Valoarea raportului capital/output;

n = rata de creștere a populației;

δ = rata de depreciere a capitalului;

α = elasticitatea capitalului în funcție de venit.

În termenii venitului pe locuitor, pe termen scurt, efectele sunt negative iar ca revers al fenomenului diluției de capital, modelul atribuie efecte benefice scăderii populației, chiar scăderii accelerate a acesteia.

Scăderea populației atrage după sine o intensificare a procesului de îmbătrânire demografică, deci o împovărare a persoanelor de vârstă activă, în scădere, cu cele de vârstă inactivă, în creștere. Creșterea celor din urmă poate depăși creșterea de productivitate a celor activi ce rezultă din îmbunătățirea raportului capital/forță de muncă. Din combinația efectului pozitiv cu cel negativ poate rezulta, în cel mai bun caz, un nivel optim al populației, cu valoare relativă, însă.

Efectele scăderii populației asupra raportului capital/forță de muncă pot fi corijate prin luarea în considerare a structurii pe vârste a populației și a capitalului și a relației dintre ele. Productivitatea în funcție de vârstă urmează o funcție în formă de clopot, iar cea în funcție de vechimea de funcționare a capitalului, o funcție descrescătoare. De aici rezultă o neconcordanță între caracteristicile celor doi factori. Se presupune totuși că funcția în formă de clopot nu este simetrică și nici nu are o amplitudine deosebită în cazul în care este o rată pozitivă a creșterii populației și a înprospătării cunoștințelor.

Productivitatea totală a factorilor (factorul rezidual) explică partea rămasă neexplicată prin contribuția capitalului și a forței de muncă. Pentru descompunerea acestuia s-a propus introducerea unui alt factor: cunoașterea[6]. Randamentele de scară nu mai sunt constante ci crescătoare și concurența este imperfectă. Noua abordare este a teoriei creșterii economice endogene

Admițând ca factor al creșterii cunoașterea, factorului uman i se atribuie o importanță deosebită în procesul creșterii economice. Acumularea de capital este privită ca o activitate socială sub aspectul schimbului de idei care mărește nivelul capitalului uman, al persoanelor implicate în această activitate: fiecare persoană este cu atât mai productivă cu cât interacționează cu persoane al căror capital uman este mai mare deși externalitățile ce decurg de aici nu generează în mod necesar creștere.

În procesul creșterii economice, a vitezei cu care se realizează, contează elasticitatea capitalului fizic la output și parametrul tehnologic care măsoară nivelul productivității capitalului uman. În cazul în care inversul elasticității consumului este mai mare decât partea de capital în venit, tranziția de la niveluri mai joase ale celor două stocuri de capital spre creșterea echilibrată implică scăderea valorii atât a timpului dedicat producției cât și a raportului dintre capitalul fizic și uman (intensitatea capitalului).

În modelele de creștere endogenă are importanță rata acumulării relative (rata înrolării în învățământul secundar/procentul investiției în PIB) în ideea

existenței unui cerc virtuos: investițiile stimulează cunoașterea și cunoașterea stimulează investițiile. De aceea o creștere continuă a investițiilor determină o mărire permanentă a ritmului de creștere economică (posibilitate respinsă în cazul modelului lui Solow).

Echilibrul ratei de acumulare relativă depinde pozitiv de rata de apreciere a capitalului fizic și negativ de rata de depreciere a capitalului uman.

În cazul modelului creșterii economice endogene fără externalități [7], outputul, consumul și capitalul fizic și uman cresc cu aceeași rată. (Acest rezultat este la fel ca în cazul modelului neoclasice și corespunde creșterii economice echilibrate (capitalul și outputul cresc cu aceeași rată).

$$y = 1/\sigma[\delta - (\rho - \lambda)]$$

unde:

σ = elasticitatea intertemporală a substituției;

δ = parametrul tehnologic care măsoară productivitatea în sectoarele de producere a capitalului uman;

ρ = rata de actualizare;

λ = rata creșterii populației.

Rezultă că, cu cât este mai eficientă producția sectoarelor de formare a capitalului uman cu atât este mai mare rata creșterii economice. Capitalul uman are rol de motor al creșterii economice.

Raportul între investiția în capitalul uman și cea în capitalul fizic este asociat pozitiv cu: proporția capitalului uman în valoarea adăugată brută, rata impozitului pe venit și instabilitatea macroeconomică, variabilitatea mai mică a inflației și creșterea outputului și negativ cu creșterea populației.

Indicatorul investiției relative este determinat numai prin mecanisme distributive. Chiar dacă ratele de depreciere sunt aceleași, o rată mai mare a creșterii populației încetinește ritmul acumulării capitalului uman pentru fiecare nivel dat al investiției brute. Există, deci, o relație negativă între creșterea populației și rata investiției relative.

În teoria creșterii endogene rămân cel puțin două direcții de cercetare: tratamentul ireversibilității investițiilor în capitalul uman și nonconformismul țărilor africane cu concluziile modelului.

În ultima vreme câștigă teren și un alt concept: capacitatea socială de absorbție a progresului tehnologic[8], concept care se referă nu numai la caracteristicile forței de muncă ci și la cele ale populației ca întreg din care forța de muncă face parte și în sânul căreia se formează.

Cu toate eforturile depuse și a rezultatelor obținute în explicarea surselor creșterii economice prin includerea în analiză și a variabilei capital uman, sunt și păreri ca cea exprimată de profesorul Louis Lassonde de la Universitatea din Geneva care afirmă[9]: „Abordarea anglo-saxonă afirmă că există o strategie integrată populație-dezvoltare. Așa cum oricine știe, o astfel de strategie n-a

existat niciodată altfel decât o colecție de cuvinte. După trei decenii de discuții politice despre nevoia de a integra populația în dezvoltare și după stabilirea a numeroase proiecte în țările din Sud pentru a transpune relația dintre populație și dezvoltare în realitate, rezultatele sunt foarte dezamăgitoare. Chiar Fondul Națiunilor Unite pentru Populație care a finanțat multe proiecte nu crede că a avut succes în construcția modelelor care să explice cele două dinamici. Nu numai că nu există nici o teorie care să demonstreze legătura dintre populație și dezvoltare dar faptele tind să indice din ce în ce mai mult că dezvoltarea nu se conformează modelului standard: tranziție demografică – dezvoltare industrială – creștere echilibrată a populației.” Și nevoia de a „integra populația în dezvoltare proclamată la București în 1974 s-a dovedit a fi o țintă metodologică moartă. Este ca un acoperiș gol pentru că acesta este rezultatul unui compromis politic și nu al unei proceduri pur științifice”.

Bibliografie

- Blaug M. – *Teoria economicii în retrospectivă* (traducere Agatha Popescu și Ion Pârnuțoiu), Editura Didactică și Pedagogică R.A., București, 1992.
- United Nations – *The Determinants and Consequences of Population Trends*, vol. I, New York, USA, 1973.
- Malthus Th. R. – *Eseu asupra principiului populației*, Editura Științifică, (Ediție îngrijită și tradusă de dr. Victor Vasilescu și Elena Agelescu), București, 1992.
- Dobrotă N. (coord.) – *Economie Politică (Economics)*, Agenția de Consulting Universitar-Eficient SRL, București, 1994.
- Blanchet D. – „Modélisation Démo-Économique. Conséquences économiques des évolutions démographiques”. *Travaux et Documents Cahier no. 130*, Presses Universitaires de France, Institut National d’Etudes Démographiques, France, 1991.
- Toma L. – „Dimensiuni macroeconomice ale proceselor de inovare tehnologică”, *Ţeonomica* no. 5/1993, IRLI, București.
- Piras R. – „On Luca’s Model of Endogenous Growth”, *Economic Notes*, Siena, Italy, September 1997.
- Kazushi Ohkawa – *Growth Mechanism of Developing Economics. Investment, Productivity and Employment*, International Center for Economic Growth – San Francisco, International Center of Japan, 1993.
- Louise Lassonde – *Coping with Population Challenges*, Earthscan Publication Ltd., London, UK, 1997, p. 126.

PIAȚA MUNCII INDUSTRIALE DIN PERSPECTIVA MODELĂRII MACROECONOMICE - tendințe, instituții, realocare¹ -

Geomina Turlea

Institutul de Economie Mondială,
București, România

Mieczysław W. Socha

Facultatea de Științe Economice,
Universitatea din Varșovia, Polonia

1. Economii în tranziție, evoluții la nivel macro, politici economice și evoluțiile sectorului industrial

Tranziția de la o economie planificată la o economie de piață liberă în țările Europei Centrale și de Est a fost însoțită de numeroase schimbări structu-

¹ Lucrarea este realizată cu finanțarea programului Institutului pentru o Societate Deschisă. „Research Support Scheme” prin proiectul cooperativ nr. 2186/ 1247/ 2000. „Sectoral NAIRU and the Labor Market Institutions – A Comparative Approach”, al cărui lider este Geomina Turlea. Mulțumim pe această cale lui Jose de Sousa, Philippe Rusin, dr. Mathilde Maurei (ROSES, Universitatea Paris I, Paris, Franța) și dr. Dorin Jula (Institutul de Prognoză Economică, București, România) pentru ample discuții preliminare pe perioada elaborării acestei lucrări ca și lui Cristian Turlea și Mihaela Grigorescu pentru excelența activitate de asistentă și documentare. Deosebit de utile s-au dovedit comentariile și sugestiile primite de autori din partea participanților la „Seminaire des doct-rands” (ROSES, Universitatea Paris I, Paris, Franța, 23 februarie, 2001), la conferința „Labour Markets, Work and Welfare during Transition and Integration Process”, organizată în Riga, Letonia în perioada 24-29 Martie 2001 de CEPR (Londra, Anglia) și ZEI (Bonn, Germania), la „Seminarul de Modelare” al Academiei Române (20 aprilie 2001) și la Conferința „Wzrost gospodarczy, restrukturyzacja i bezrobocie w Polsce. Ujecie teoretyczne i empiryczne” („Economic growth, restructuring and unemployment in Poland”, Uniwersytet Łódzki, (19-20 May 2001).

Lucrarea va fi publicată în cursul acestui an ca ZEI Discussion Paper. Varianta în limba poloneză va fi publicată în volumul dedicat lucrărilor conferinței „Wzrost gospodarczy, restrukturyzacja i bezrobocie w Polsce. Ujecie teoretyczne i empiryczne”; „Economic growth, restructuring and unemployment in Poland”, iar o formă prescurtată a fost publicată în Romanian Journal of Economic Forecasting nr. 1-2/2001. Varianta de față este singura apariție a lucrării în limba română.

Autorii își asumă întreaga responsabilitate pentru posibilele erori remanente în textul lucrării. Opiniile exprimate aici sunt exclusiv ale autorilor și nu angajează instituția finanțatoare sau cele în cadrul cărora autorii își desfășoară activitatea de bază.

rale la nivelul producției, ocupării și salariului. În această lucrare, ne concentrăm asupra proceselor de restructurare în industrie și relația lor cu modificările instituționale care constituie un cadru pentru procesul de realocare al forței de muncă în ultima decadă în Polonia și România. Cele două țări prezintă structuri economice apropiate, dar și anumite diferențe cruciale în procesul restabilirii economiei de piață (vezi tabelul 1).

În perioada 1994-1996, ambele țări ar fi putut fi considerate ca aflându-se în faza restructurării strategiceⁱ a tranziției: creșterea susținută a valorii adăugate era însoțită de creșterea investițiilor și salariilor și rate ale șomajului în scădere. După 1997, Polonia și-a continuat tendința pozitivă de evoluție, existând cel puțin din punctul de vedere al sectorului industrial semnale că economia poloneză ar intra în faza de restructurare profundăⁱⁱ. În cazul României în schimb, noul val de liberalizări a prețurilor în 1997 împreună cu numeroasele schimbări în legislație și la nivelul cadrului instituțional au reprezentat un șoc puternic pe partea ofertei agregate care au împins economia într-o a doua fază de restructurare reactivăⁱⁱⁱ.

În ciuda diferențelor menționate România și Polonia au drept caracteristică comună rolul sectorului industrial ca principal sector al economiei cu o pondere de peste 33% în valoarea adăugată totală (măsurată în prețuri 1993). Mai mult decât atât, în ambele țări sectorul industrial prezintă o dinamică mai ridicată decât ansamblul economiei și a înregistrat o creștere semnificativă a productivității muncii. Motorul acestei creșteri este industria prelucrătoare, ceea ce reflectă modificările esențiale în structura cererii finale a economiei în favoarea bunurilor de consum. Dimpotrivă, industria nu deține primul loc în ceea ce privește ocuparea, ponderea acesteia înregistrând o tendință descendentă. Pe măsură ce restructurarea industrială continuă să alimenteze semnificativ șomajul^{iv}. Scăderea ocupării și creșterea productivității ar trebui să-și găsească reflectarea în dinamica salariilor medii. În Polonia, în perioada 1993-1999 salariul nominal mediu brut în industrie a crescut mai lent decât media pe economie, în timp ce pentru România se înregistrează evoluții diferite în cele două jumătăți ale intervalului, cu o creștere mai rapidă a salariilor în industrie față de media națională, în 1994-1999 și mai lentă ulterior.

Tabelul nr. 2 prezintă modificările structurale ale producției vândute (în termeni reali – prețuri 1993) și ocupării în industrie la un nivel de detaliere de două cifre CAEN. Modificarea structurală este măsurată ca puncte procentuale câștigate sau pierdute de diferite ramuri în intervalul considerat. Deși structurile producției și ocupării sunt apropiate, divergențe structurale pot fi observate. De asemenea, modificările structurale la nivelul ocupării evoluează într-o arie mai îngustă decât cele ale producției. Indicatorul de convergență (vezi tabelul nr. 3) arată că în 1999 divergența dintre structura producției industriale în România și Polonia s-a accentuat față de situația din 1993 depășind însă cu mult divergența la nivelul structurii ocupaționale. Rezultatele arată că România și Polonia evoluează treptat către modele diferite de creștere în industrie.

Tabelul nr. 1

Industria și dezvoltarea economică

Rate comparative de creștere		1994	1995	1996	1997	1998	1999	1999/1993
Creșterea reală a PIB (% anuale)	România	3,9%	7,1%	3,9%	-6,2%	-5,4%	-3,2%	-0,6%
	Polonia	5,2%	7,0%	6,0%	6,8%	4,8%	4,1%	39,0%
Creșterea valorii adăugate în industrie ¹ (% anuale)	România	3,4%	5,6%	6,9%	-8,0%	-3,3%	-3,1%	0,7%
	Polonia	10,3%	10,4%	7,6%	10,3%	4,3%	3,0%	55,3%
Creșterea producției industriale (% anuale)	România	8,9%	9,9%	6,6%	-6,6%	-16,5%	-11,2%	-11,6%
	Polonia	12,1%	9,7%	8,3%	11,5%	3,5%	3,6%	59,2%
Creșterea ocupării la nivel național (% anuale)	România	-0,5%	-5,2%	-1,2%	-3,8%	-2,3%	0,3%	-12,1%
	Polonia	1,1%	1,3%	2,3%	2,4%	-0,3%	-1,6%	5,3%
Creșterea ocupării în industrie (% anuale)	România	-4,9%	-5,8%	1,0%	-10,6%	-5,4%	-6,4%	-28,4%
	Polonia	1,50%	0,24%	1,47%	0,01%	-2,96%	-6,12%	-5,5%
Rata șomajului (%)	România	10,9%	9,5%	6,6%	8,9%	10,4%	11,5%	-
	Polonia	16,0%	14,9%	13,2%	10,3%	10,4%	13,1%	-
Creșterea salariului la consumator la nivel național (% anuale)	România	0,4%	32,3%	-5,4%	-22,3%	-1,4%	-7,1%	-10,6%
	Polonia	1,7%	2,8%	5,5%	5,9%	3,3%	4,7%	26,3%
Creșterea salariului la consumator în industrie (% anual?)	România	1,8%	17,2%	12,7%	-21,7%	-5,8%	-10,3%	-11,0%
	Polonia	5,8%	1,8%	4,9%	4,3%	2,1%	2,6%	23,4%
Creșterea salariului la producător în industrie (% anuale)	România	2,6%	15,5%	3,0%	-20,2%	15,3%	6,8%	19,9%
	Polonia	11,6%	3,7%	12,0%	6,9%	6,4%	28,3%	89,2%
Creșterea reală a PIB (% anuale)	România	3,9%	7,1%	3,9%	-6,2%	-5,4%	-3,2%	-0,6%
	Polonia	5,2%	7,0%	6,0%	6,8%	4,8%	4,1%	39,0%
Creșterea valorii adăugate în industrie ² (% anuale)	România	3,4%	5,6%	6,9%	-8,0%	-3,3%	-3,1%	0,7%
	Polonia	10,3%	10,4%	7,6%	10,3%	4,3%	3,0%	55,3%
Creșterea producției industriale (% anuale)	România	8,9%	9,9%	6,6%	-6,6%	-16,5%	-11,2%	-11,6%
	Polonia	12,1%	9,7%	8,3%	11,5%	3,5%	3,6%	59,2%
Creșterea ocupării la nivel național (% anuale)	România	-0,5%	-5,2%	-1,2%	-3,8%	-2,3%	0,3%	-12,1%
	Polonia	1,1%	1,3%	2,3%	2,4%	-0,3%	-1,6%	5,3%
Creșterea ocupării în industrie (% anuale)	România	-4,9%	-5,8%	1,0%	-10,6%	-5,4%	-6,4%	-28,4%
	Polonia	1,50%	0,24%	1,47%	0,01%	-2,96%	-6,12%	-5,5%
Rata șomajului (%)	România	10,9%	9,5%	6,6%	8,9%	10,4%	11,5%	-
	Polonia	16,0%	14,9%	13,2%	10,3%	10,4%	13,1%	-
Creșterea salariului la consumator la nivel național (% anuale)	România	0,4%	32,3%	-5,4%	-22,3%	-1,4%	-7,1%	-10,6%
	Polonia	1,7%	2,8%	5,5%	5,9%	3,3%	4,7%	26,3%

¹ Source of data for Romania: Ungureanu, C., Albu, L., „Quarterly GDP”, Romanian Center for Economic Policy, 2000.

² Source of data for Romania: Ungureanu, C., Albu, L., „Quarterly GDP”, Romanian Center for Economic Policy, 2000.

Rate comparative de creștere		1994	1995	1996	1997	1998	1999	1999/1993
Creșterea salariului la consumator în industrie (% anual?)	România	1,8%	17,2%	12,7%	-21,7%	-5,8%	-10,3%	-11,0%
	Polonia	5,8%	1,8%	4,9%	4,3%	2,1%	2,6%	23,4%
Creșterea salariului la producător în industrie (% anuale)	România	2,6%	15,5%	3,0%	-20,2%	15,3%	6,8%	19,9%
	Polonia	11,6%	3,7%	12,0%	6,9%	6,4%	28,3%	89,2%
Creșterea productivității la nivel național (PIB/persoană ocupată, % anual)	România	0,5%	5,5%	1,3%	3,9%	2,3%	-0,4%	13,8%
	Polonia	4,2%	5,0%	4,0%	4,9%	1,1%	4,6%	26,2%
Creșterea productivității valorii adăugate în industrie (VA/persoană ocupată, % anual)	România	5,2%	6,2%	-0,9%	11,8%	5,7%	6,8%	39,7%
	Polonia	11,3%	7,0%	8,4%	10,0%	5,4%	11,1%	66,3%
Creșterea productivității în industrie (producție/persoană ocupată, % anual)	România	14,5%	16,7%	5,6%	4,5%	-11,7%	-5,1%	23,4%
	Polonia	4,4%	10,9%	12,9%	11,8%	13,3%	21,0%	100,3%
Creșterea investițiilor în industrie	România	-2,2%	25,4%	8,1%	-5,7%	-2,2%	NA	22,4%
	Polonia	20,7%	15,0%	20,0%	13,8%	11,2%	-5,0%	100,2%
Indicatori de structură^b		1994	1995	1996	1997	1998	1999	1999/1993
Ponderea industriei în total ocupare	România	28,8%	28,6%	29,2%	27,2%	26,3%	24,5%	-4,3%
	Polonia	24,9%	24,6%	24,3%	23,6%	22,9%	21,8%	-3,1%
Ponderea industriei în PIB (prețuri curente)	România	36,2%	32,9%	33,2%	30,9%	27,5%	27,8%	-8,4%
	Polonia	32,2%	27,6%	26,1%	25,6%	24,2%	23,6%	-8,6%
Ponderea industriei în PIB (prețuri reale 1993)	România	36,3%	35,8%	36,8%	36,1%	36,9%	37,0%	0,6%
	Polonia	33,6%	34,6%	35,1%	36,3%	36,1%	35,7%	2,2%
Ponderea sectorului privat (în producția industrială (prețuri curente)	România	12,9	20,7	24,0	26,0	37,5	40,5	-
	Polonia	NA	46%	NA	NA	69%	71%	-
Ponderea sectorului privat în ocuparea în industrie	România	17,1%	23,6%	25,1%	34,5%	41,7%	44,5%	-
	Polonia	-	50,5%	55,1%	63,6%	70%	69%	-
Ponderea șomajului provenit din sectorul industrial ^c	România	NA	49,7%	48%%	42%	45%	47%	-
	Polonia	NA	32,7%	31,1%	31,4%	31,8%	34,7%	-
Ponderea industriei în total investiții (prețuri curente)	România	36,9%	41,6%	43,9%	44,8%	45,6%	36,1%	-0,8%
	Polonia	43,4%	42,8%	42,4%	38,9%	36,9%	32,9%	-10,5%
Salariul relativ la	România	103,6	107,6	109,0	109,7	105,0	102,4	-

^b Calculele autorilor

^c Surse: Polish Labour Force Surveys (1995-1999) and Romania Labour Force Surveys (1996-1999)

Rate comparative de creștere		1994	1995	1996	1997	1998	1999	1999/1993
consumator(industrie/total economie)		%	%	%	%	%	%	
	Polonia	113,6 %	112,8 %	112,6 %	110,7 %	109,4 %	104,0 %	-
Gradul de specializare al producției industriale ^d (coeficientul Gini)	România	0,1868	0,1785	0,1790	0,1731	0,1916	0,1973	-
	Polonia	0,1907	0,1882	0,1879	0,1836	0,1859	0,1827	-
Gradul de specializare al ocupării în industrie (coeficientul Gini)	România	0,1727	0,1710	0,1715	0,1583	0,1699	0,1812	-
	Polonia	0,1608	0,1608	0,1614	0,1624	0,1600	0,1642	-

Sursa: Anuarul Statistic al României (1999) și Anuarul Statistic al Poloniei (1999 și 2000);
Datele pentru România pentru anul 1999 sunt din Buletinele trimestriale INSSE.

Tabelul nr. 2
Schimbări structurale în industria Poloniei și României

		PRODUCȚIE:						OCUPARE					
		POLONIA			ROMÂNIA			POLONIA			ROMÂNIA		
		1993	1999	Modi- fica- rea struc- turii	1993	1999	Modi- fica- rea struc- turii	1993	1999	Modi- fica- rea struc- turii	1993	1999	Modi- fica- rea struc- turii
DA	Extracția petrolului și a gazelor naturale	6,54%	3,33%	-3,20%	6,13%	5,28%	-0,84%	9,18%	6,01%	-3,16%	5,88%	5,25%	-0,63%
DB	Extracția de produse neenergetice	1,98%	1,42%	-0,56%	0,67%	0,55%	-0,12%	1,77%	1,48%	-0,29%	2,67%	1,98%	-0,68%
EA	Alimente, băuturi, tutun	20,53%	20,44%	-0,09%	19,98%	21,55%	1,57%	14,07%	16,16%	2,10%	8,67%	9,68%	1,01%
EB	Textile, incl. prelucrarea blănurilor	5,86%	4,75%	-1,12%	6,98%	6,60%	-0,38%	12,76%	11,00%	-1,76%	15,71%	17,28%	1,58%
EC	Pielărie și încălțăminte	1,17%	0,83%	-0,35%	1,62%	1,79%	0,18%	2,57%	1,86%	-0,71%	3,19%	3,87%	0,68%
ED	Prelucrarea lemnului, exclusiv mo-	2,28%	2,77%	0,49%	1,80%	1,30%	-0,50%	3,55%	4,46%	0,92%	2,66%	3,84%	1,18%

^d Nivelul de concentrare, ca indicator de specializare este măsurat printr-o metodă standard de coeficientul Gini:

$$\sqrt{\frac{n^* \left(\sum_{i=1}^n (g_i) - 1 \right)}{n-1}}$$

unde g_i sunt ponderile ramurilor iar n este numărul de ramuri; un Gini de 0 corespunde unor ponderi egale ale ramurilor, în timp ce un Gini de 1 se obține pentru un model de dezvoltare constituit dintr-o singură ramură.

	bilă												
EE	Celuloză, hârtie, carton	3,56%	4,70%	1,14%	2,49%	1,79%	-0,69%	3,02%	4,19%	1,17%	2,13%	1,93%	-0,19%
EF	Prel. țiteiului, cocsificarea cărb.	7,02%	4,63%	-2,38%	8,64%	7,60%	-1,04%	0,75%	0,79%	0,03%	1,16%	1,21%	0,04%
EG	Chimică, fibre sintetice și artif.	5,69%	5,27%	-0,42%	7,41%	3,96%	-3,45%	3,71%	3,49%	-0,23%	5,01%	4,21%	-0,80%
EH	Prel. cauciucului și a maselor plastice	2,67%	4,36%	1,69%	2,30%	1,13%	-1,17%	2,48%	3,71%	1,22%	1,83%	1,77%	-0,05%
EI	Alte produse din minerale nemetalice	3,61%	4,16%	0,56%	2,87%	2,59%	-0,28%	5,02%	5,20%	0,18%	4,58%	4,64%	0,06%
EJ	Metalurgie	5,86%	4,74%	-1,12%	8,78%	7,15%	-1,63%	4,94%	3,56%	-1,38%	5,45%	5,44%	0,00%
EK	Constr. metalice și prod. din metal	3,60%	5,53%	1,93%	2,50%	1,49%	-1,01%	4,72%	6,12%	1,40%	5,08%	4,40%	-0,68%
EL	Mașini și echipamente	7,61%	8,68%	1,08%	8,13%	8,11%	-0,02%	11,10%	10,30%	-0,80%	15,91%	12,42%	-3,49%
EM	Instrumente electrice și optice	2,02%	3,39%	1,37%	4,33%	10,48%	6,15%	2,85%	2,68%	-0,17%	1,69%	1,10%	-0,60%
EN	Mijloace de transport	5,57%	8,80%	3,23%	4,28%	7,18%	2,90%	5,84%	5,59%	-0,25%	7,27%	7,41%	0,14%
EO	Mobilă și alte activități industriale	2,76%	3,90%	1,14%	2,51%	4,11%	1,59%	4,62%	6,20%	1,58%	5,68%	5,44%	-0,24%
F	Energie electrică, termică și gaz	11,67%	8,28%	-3,39%	8,59%	7,34%	-1,25%	7,06%	7,21%	0,15%	5,45%	8,68%	3,24%

Sursa: Calcule ale autorilor bazate pe date din Anuarul Statistic al României (1999) Buletin Statistic Trimestrial (IV/1999) și Anuarul Statistic Industrial din Polonia (2000).

Tabelul nr. 3

Divergențe structurale ale producției și ocupării*

	Producție			Ocupare		
	1993	1999	1999/1993	1993	1999	1999/1993
Divergențe structurale (România – Polonia)	13,03	22,84	+9,8	20,24	23,80	+3,5

Sursa: Calcule ale autorilor.

Dacă am considera creșterea productivității muncii ca principal rezultat al restructurării se observă că în Polonia, ca și în România, restructurarea cea mai pronunțată a avut loc la nivelul industriei manufacturiere. De asemenea, ambele țări prezintă dinamici ale investițiilor în industrie mai rapide decât ale valorii adăugate, ceea ce arată o creștere a rolului capitalului în creșterea producției.

Una dintre diferențele care marchează sectorul industrial în România și Polonia este progresul în privatizare: la nivelul industriei prelucrătoare, ponderea sectorului privat în Polonia este de peste 80% (1999) în timp ce în România aceasta se reduce la doar 35,8% (1998^v). Totuși, o caracteristică comună a celor două țări este concentrarea sectorului privat în industria manufacturieră. În Polonia, salariile reale (deflate cu IPC) au crescut în special în industria chimică (89%), mașini și echipamente (80,5%) și metalurgie (70%). În timp ce salariile reale (deflate cu PPI) au înregistrat cea mai mare creștere în industria prelucrătoare (mai mult de 100%) urmate de electricitate (80%) și industria extractivă (63%). În România, salariul mediu real (deflatat cu IPC) a crescut în general mai lent decât productivitatea. În special înainte de 1997, anumite ramuri ale industriei extractive și industriei grele au cunoscut creșteri ale salariilor reale neacoperite de evoluții similare ale productivității, ceea ce reflectă gradul de concentrare a sindicatelor și capacitatea lor de a menține neschimbată structura salariilor relative. Unele dintre aceste dezechilibre au fost corectate după 1997 în principal printr-o creștere mai puternică a prețurilor serviciilor și liberalizării prețului energiei pentru populație (deci o creștere mai puternică a IPC decât a IPP) fără ca aceasta să antreneze modificări majore ale salariilor relative. După 1997 salariile reale deflate cu IPP au crescut mai rapid decât cele deflate cu IPC și pe întreaga perioadă cu excepția anului 1997 mult mai

* În acest calcul utilizăm o metodă care provine din analiza vectorială, mai exact măsurarea unghiului dintre vectorii de structură (Jula și Jula (1999)).

Fiind dați doi vectori de structură $A1 = (a1_1, \dots, a1_n)$, structura industrială a României în anul analizat și $A2 = (a2_1, \dots, a2_n)$, structura industrială a Poloniei în același an.

Divergența structurală este dată de formula:

$$SC = \arccos(\cos(A1, A2)) = \arccos\left(\frac{\langle A1, A2 \rangle}{\|A1\| \cdot \|A2\|}\right) = \frac{\sum a1_i \cdot a2_i}{\sqrt{\sum (a1_i)^2} \cdot \sqrt{\sum (a2_i)^2}}$$

90° corespunde unor vectori perfect ortogonali, deci unei divergențe maxime.

rapid decât productivitatea în anumite ramuri diminuând marjele de profit și resursele potențiale de investiții^{vi}. În ambele țări, salariile la producător au crescut mai rapid decât salariile la consumator.

Totuși, la nivelul de detaliere de două cifre CAEN, structura salariilor relative a rămas aproximativ constantă. Dacă în perioada comunistă această stabilitate era expresia preferințelor decidenților politici, este de așteptat ca în perioada de tranziție schimbările semnificative la nivelul cererii de produse industriale să rezulte în schimbări dramatice ale structurii salariilor. Cu toate acestea, după 1992 modificările structurii salariale pe principalele secțiuni au fost reduse. În Polonia, industria extractivă a pierdut 0,9 puncte procentuale, energia electrică 6,8, iar industria prelucrătoare a câștigat 3,1 puncte procentuale în comparație cu salariul mediu pe economie. Mai radicale au fost însă schimbările salariilor relative la un grad superior de detaliere. În industria românească, marele perdant în termeni relativi este industria extractivă, care a pierdut 9 puncte procentuale între 1993-1999 în timp ce marele câștigător este energia electrică și termică cu un spor de 15 puncte procentuale în același interval. Industria extractivă a pierdut un punct procentual. Scăderea salariilor reale a creat așteptări conform cărora elasticitatea acestora în relație cu modificările de pe piața muncii ar contribui la stimularea cererii de forță de muncă la nivelul întregii economii și al sectoarelor sale cele mai productive. Totuși, dezvoltările ulterioare relevă o structură a salariilor reale relativ constantă. Testele de egalitate ale dispersiei, mediei și mediane în seriele salariilor relative în 1993 și 1999 nu duc pentru nici una dintre țări la respingerea ipotezei de rigiditate structurală a salariilor industriale (vezi tabelul nr. 4).

Tabelul nr. 4

**Teste de variație structurală a salariilor
între 1993 și 1999**

Test de egalitate a dispersiei¹						
	POL			ROM		
Method	df	Value	Probability	df	Value	Probability
F-test	(18,18)	1,162136	0,753362	(18,18)	1,161471	0,754271
Bartlett	1	0,098762	0,753320	1	0,098011	0,754229
Levene	(1,36)	0,370683	0,546455	(1,36)	0,368385	0,547695
Brown-Forsythe	(1,36)	0,409355	0,526348	(1,36)	0,358098	0,553311
Test de egalitate a mediei²						
	POL			ROM		
Method	df	Value	Probability	df	Value	Probability
t-test	36	0,380491	0,705817	36	0,163330	0,871172
Anova F-statistic	(1,36)	0,144773	0,705817	(1,36)	0,026677	0,871172

¹ (Conover, et al. (1981))

² Test bazat pe analiza de variație ANOVA.

Test de egalitate a mediei ¹						
Method	POL			ROM		
	df	Value	Probability	df	Value	Probability
Wilcoxon / Mann-Whitney		0,452519	0,650895		0,043792	0,965070
Med. Chi-square	1	0,105263	0,7456	1	0,105263	0,7456
Kruskal-Wallis	1	0,218221	0,6404	1	0,003410	0,9534
van der Waerden	1	0,075412	0,7836	1	0,002465	0,9604

2. Cadrul instituțional al negocierilor salariale și rigiditatea salariilor relative

Atât în România cât și în Polonia, bazele legale ale noilor instituții ale pieței muncii au fost adoptate încă din 1991^{vii}. Dezvoltări ulterioare au dus la rafinarea structurilor propuse inițial. În Polonia, nemulțumirea sindicatelor în legătură cu limitarea creșterii salariale prin impunerea unei taxe speciale, deși restricționată exclusiv la sectorul public, a rezultat în implementarea ideii așa-numitului „consiliu al întreprinderii” ca metodă de realizare a păcii sociale. De fapt, implementate au fost diferite programe de restructurare și reduceri a datoriilor întreprinderilor de stat. Taxa pe creșteri ale masei salariale a fost eliminată și înlocuită cu sisteme de negociere. În 1994, reglementările legate de negocierea colectivă au fost fundamental modificate, iar în 1996 noul cod al muncii a fost adoptat.

În România, cadrul general adoptat inițial a fost corectat ulterior cu legislația privind protecția angajaților în cazul concedierilor în masă (1997) și completări ale legislației privind protecția angajaților (1999), suportul financiar al șomerilor (1997) și contractului colectiv de muncă (1997).

În Polonia, comisia tripartită constituită din reprezentanți ai guvernului, patronatului și sindicatelor operează din 1995 și definește rata maximă de creștere anuală a salariului mediu pe economie. În practică, acest indice are caracter orientativ și, deși legea prevede sancțiuni pentru managerii companiilor publice care depășesc valoarea stabilită, acest instrument legislativ este rareori utilizat. Majoritatea negocierilor salariale au loc la nivel de întreprindere, soluție care contribuie la creșterea eficienței economice deoarece acest tip de negocieri iau în calcul situația economică concretă a respectivei organizații.

În România, comisia tripartită a fost înființată la debutul tranziției. La nivel național, negocierea salariată are loc între stat, patronate și sindicate având ca rezultat așa-numitul „contract colectiv de muncă”. Procesul de negociere salariată este totuși concentrat la nivel de ramură și de întreprindere. Conform legislației în vigoare este obligatoriu pentru fiecare companie care depășește 20 de salariați să negocieze un contract colectiv în fiecare an cu sindicatul sau

¹ Teste nonparametrice.

reprezentanții angajaților. Cu toate acestea, prin stabilirea nivelurilor minime la fiecare etapă, acest sistem nu conferă nici o protecție împotriva creșterilor salariale nesustenabile la nivelurile următoare. Calmfors (1993) arată că într-un sistem de negociere multinivel cu poziții asimetrice ale părților, așa cum este cazul în România, creșteri salariale necontrolate vor apare întotdeauna.

O caracteristică a relațiilor industriale în Polonia este multitudinea și varietatea organizațiilor sindicale. În prezent, există două confederații sindicale mari, „Solidaritatea” și „OPZZ”, nouă confederații mai mici, 273 de sindicate recunoscute la nivel național și aproximativ 24.000 de organizații sindicale locale (Frieske, 1997). Pe de altă parte, există aproximativ 1000 de organizații patronale din care nu mai mult de 100 sunt înregistrate legal (Kozek (1997), acoperind doar 5% din ansamblul întreprinderilor.

Sindicalizarea în România este foarte ridicată în sectorul de stat (circa 80-85% din participarea totală). După un stadiu inițial în care sindicatele de întreprindere s-au asociat pe ramuri sau profil profesional (în 1999 existau înregistrate 29 de federații profesionale) mișcarea sindicală s-a orientat către confederalizare. În prezent, 5 confederații sindicale și 5 asociații ale patronatului sunt reprezentative la nivel național.

Cercetările arată că în stadiile inițiale noul sistem de relații industriale stabilit în Polonia s-a dovedit noncooperativ favorizând mai curând stările conflictuale decât colaborarea partenerilor sociali. Cu toate acestea, procesul de restructurare în desfășurare a determinat sindicatele să adopte o strategie de negociere concesivă, în prezent practica uzuală referindu-se la o gamă în creștere de modalități de cooperare la nivel de companie. Pe de altă parte, atât sindicatele cât și organizațiile patronale joacă un rol relativ redus în procesul de negociere salarială. În România, dimpotrivă, procesul de negociere a sindicatelor și asociațiilor patronale este pronunțat asimetric. Puterea sindicatelor a crescut în special între 1993-1996 când procesul de dezvoltare al economiei a permis creșteri salariale, și a culminat în anul electoral 1996. Sindicatele se confruntă cu un patronat slab, neexperimentat și divizat, care preferă să evite plata taxelor sau să impună creșteri artificiale de prețuri decât să facă față presiunii sindicale. Unul dintre motive a fost lipsa cadrului legal, legea privind drepturile patronatului fiind adoptată doar în 1997^{viii}. Un alt factor contribuind la această situație este faptul că sectorul privat este constituit din firme mici cu poziție nesemnificativă pe piață. Poziția dezavantajoasă a asociațiilor patronale a favorizat efectele de tip „insider-outsider” adoptate de sindicate^{ix}. De curând, mișcarea sindicală pare să treacă printr-o pronunțată criză. Confederațiile mari, cu o compoziție extrem de eterogenă, sunt afectate de conflicte interne și de incoerență în stabilirea obiectivelor.

Politica salarială promovată de România și Polonia nu a diferit semnificativ. Ambele țări au aplicat diferite forme de control ale creșterii salariale, restricționată în ultimă instanță la întreprinderile de stat cu pierderi^x.

3. Realocare, rigidități și restructurare

Într-o lume a competiției perfecte, realocarea tuturor resurselor (inclusiv a forței de muncă) se realizează prin intermediul prețurilor relative. La nivelul de profit zero (deci la echilibru între cerere și ofertă) ajustarea intersectorială a forței de muncă va duce la egalizarea productivității marginale și a salariilor între sectoare. Această ipoteză a realocării prin prețuri își menține valabilitatea teoretică și în situația de concurență imperfectă, în virtutea acestei abordări teoretice, s-a presupus că piața muncii se va ajusta instantaneu și deplin noilor condiții (de la Camara, 1997). Prin puterea prețurilor liberalizate, sectoarele în declin supra dezvoltate în timpul perioadei comuniste se vor restructura, iar prin eliminarea supraocupării se va crea „o armată de rezervă” în sens marxist care să acumuleze resurse pentru sectoarele în expansiune presupuse a crea o valoare adăugată cu o eficiență superioară. Implicit, acesta este un proces de realocare pozitivă a forței de muncă ce ar contribui la stabilizarea economiei într-un echilibru Pareto superior.

Cel puțin câteva elemente afectează potențial acest proces. În primul rând, nu toate sectoarele sunt expuse în mod egal șocului liberalizării. Atât timp cât distincția propusă de Earle și Oprescu (1995) în companii „favorizate” și „defavorizate” își menține validitatea, anumite sectoare pot, cel puțin temporar, să contracareze nevoia de restructurare. Diferite mecanisme sunt utilizate de aceste firme sau sectoare: acumularea de arierate, impunerea unor creșteri artificiale de prețuri sau obținerea unor subvenții sau scutiri de taxe, evident, aceasta creează un context inhibitoriu pentru sectorul viabil expus unei presiuni suplimentare.

În al doilea rând, ipoteza inițială conform căreia liberalizarea și în primul rând liberalizarea comercială și de prețuri vor impune automat instituții specifice economiei de piață a generat implicit așteptări optimiste privind flexibilitatea pieței muncii. Or, provocările complexe antrenate de nevoia de restructurare între stări ale pieței muncii, generații, zone, sectoare economice, sexe și profesii au fost imposibil de satisfăcut pe deplin, în special de către o forță de muncă nefamiliarizată cu mecanismele pieței libere și care moștenise promisiunea stabilității. Acești factori, împreună cu alții ne menționați aici, au încetinit rata de realocare pozitivă a resurselor de muncă sau chiar au inversat rolul acestui factor important.

Realocarea este un proces care, în perioada de tranziție, se desfășoară în câteva direcții între care centrală pare a fi realocarea între activități economice și realocarea între regimuri de proprietate. Literatura economică standard propune câteva măsuri cantitative ale realocării intersectoriale ale forței de muncă (Burgess, 1994, Boeri^{xi}, 1998 ș.a.). Acești indicatori sunt bazați pe măsurarea abaterii cumulate a creșterii ocupării sectoriale față de creșterea totală a ocupării și evaluează volumul realizat de realocare. Doi asemenea indicatori sunt calculați pentru a da o imagine cantitativă a procesului în cele două țări.

Dacă presupunem că acestea necesită aproximativ același volum de realocare, putem evalua progresul lor relativ (Burgess, 1994).

Cei doi indicatori arată o rată de realocare mai redusă în Polonia decât în România. Prin terapia șoc promovată, este de așteptat ca Polonia să fi realizat o realocare mai intensă înaintea anului 1994, deși procesul pare a se intensifica din nou din 1997. Pentru România, cel mai înalt nivel al realocării este înregistrat în 1997. Aceasta nu este surprinzător, anul 1997 fiind un an al reformelor extensive, decise la nivel macroeconomic și de accelerare a privatizării (vezi tabelul nr. 5).

Tabelul nr. 5

Măsuri ale realocării¹

	Realocarea forței de muncă				Realocarea producției			
	R1		R2		R1		R2	
	POL	ROM	POL	ROM	POL	ROM	POL	ROM
1994/1993	0,047	0,051	0,035	0,045	0,044	0,172	0,035	0,114
1995/1994	0,036	0,043	0,027	0,033	0,062	0,086	0,049	0,077
1996/1995	0,044	0,062	0,039	0,055	0,056	0,160	0,047	0,126
1997/1996	0,041	0,093	0,033	0,079	0,062	0,093	0,044	0,077
1998/1997	0,061	0,128	0,039	0,104	0,089	0,192	0,066	0,182
1999/1998	0,063	0,075	0,052	0,054	0,070	0,150	0,057	0,107
1999/1993	0,197	0,273	0,115	0,157	0,351	0,221	0,386	0,285

Sursa: calcule ale autorilor.

Compararea coeficienților Lilien (1982) pentru producție și forță de muncă indică faptul că în perioada 1994-1999, în ambele țări producția se realocă mai intens decât resursele de muncă. Aceasta contravine rezultatelor obținute de Opreescu (2000), care se referă la un declin al producției mai omogen decât al resurselor de muncă. Mai mult decât atât, evităm tragerea unor concluzii calitative similare^{xii}, având în vedere faptul că schimbările în intensitatea utilizării forței de muncă la nivel sectorial nu reprezintă în mod necesar o dovadă de rigiditate sau de realocare lentă sau neadecvată, ci oferă doar o imagine a modului în care agenții economici, confrunțați cu situația specifică a pieței, ajustează utilizarea diferiților factori de producție.

Rolul realocării ca factor de creștere este analiza de obicei în literatura de specialitate într-un context bisectorial (agricultură și industrie) în care gap-ul de productivitate se regăsește ca fiind unul dintre factorii explicativi ai pierderii de output potențial (Robinson, 1971, Feder, 1986, Dowrick și Gemell, 1991, Louis, 1954). O ipoteză intrinsecă a acestei clase de modele este aceea că

¹ Indicatorii Lilien (1982) sunt definiți astfel:

$$R1 = \sqrt{\sum_i^n (\ln(l_{i/o}) - \ln(\bar{l}_{i/o}))^2 * g_i} \text{ and } R2 = \sum_i^n |\ln(l_{i/o}) - \ln(\bar{l}_{i/o})| * g_i$$

R1 acordă o pondere mai mare valorilor aberante.

diferențialul salariilor este corelat cu cel al productivității forței de muncă. Diferențele în structura pe profesii, instituțiile sau promovarea unor rațiuni de eficiență motivează existența unui diferențial al salariilor care, la rândul său, alimentează un diferențial al productivităților. În perioada de tranziție totuși, această legătură este mai puțin clară.

Principala problemă a evaluării caracterului pozitiv al realocării este faptul că structura optimă este necunoscută, iar instrumentele teoretice pentru a o estima, inexistente, în special în condițiile complexe ale tranziției^{xiii}.

O metodă de a estima rolul realocării este calcularea unei decompoziții trifactoriale simple. Pentru cele două țări, rezultatele sunt date în tabelul nr. 6^{xiv,xv}. Ambele țări realocă resursele de muncă cu o intensitate sporită în a doua parte a intervalului considerat decât în prima. Totuși, diferența esențială este că indicatorul de realocare are un efect pozitiv și ușor superior asupra creșterii producției în Polonia după 1997, în timp ce în România, efectul este contrar. Aceasta ridică din nou întrebarea caracterului pozitiv sau negativ al realocării ca factor de creștere. O volatilitate crescută a ocupării poate să reflecte confuzia agenților economici (ca efect al prețurilor distorsionate și a unei percepții incorecte a semnalelor de politică macroeconomică) sau comportamentul oportunist al acestora orientat către urmărirea unor obiective pe termen scurt (C. Popa, 1998) și nu neapărat reformă, restructurare și progres.

Tabelul nr. 6

Factori ai creșterii productivității¹

România Indici, %	Creșterea totală a producției din care:	- datorată creșterii productivității	- datorată realocării forței de muncă	- datorată creșterii ocupării totale
1999/1993	-11,60%	16,93%	3,44%	-31,97%
1996/1993	27,60%	34,22%	4,75%	-11,37%
1999/1996	-30,75%	-10,15%	-1,00%	-19,55%

¹ Creșterea totală a producției poate fi separată pe factori de influență astfel:

$$\begin{aligned}
 \frac{\sum_i Y_i^1}{\sum_i Y_i^0} &= \frac{\sum_i T_i^1 * \sum_i w_i^0 * g_i^0}{\sum_i T_i^0 * \sum_i w_i^0 * g_i^0} * \\
 &\quad \frac{\sum_i T_i^1 * \sum_i w_i^0 * g_i^1}{\sum_i T_i^1 * \sum_i w_i^0 * g_i^0} * \frac{\sum_i T_i^1 * \sum_i w_i^1 * g_i^1}{\sum_i T_i^1 * \sum_i w_i^0 * g_i^1}
 \end{aligned}$$

Re of production growth *Growth of total employment* *Variation of employment structure* *Productivity growth*

unde: Y_i = producția ramurii i ; w_i = productivitatea în ramura i ; g_i = ponderea ramurii i în ocuparea totală; T_i = ocuparea în ramura i .

Polonia Indici, %	Creșterea totală a producției din care:	- datorată creșterii productivității	- datorată realocării forței de muncă	- datorată creșterii ocupării totale
1999/1993	61,07%	66,14%	3,15%	-8,22%
1996/1993	33,18%	29,16%	0,31%	3,71%
1999/1996	20,94%	28,83%	2,07%	-9,97%

Sursa: calcule ale autorilor.

În ipoteza unor productivități marginale descrescătoare, teoria standard presupune că forța de muncă se va alocă între sectoare până la egalizarea productivităților marginale și implicit a salariului mediu^{xvi}.

Având în vedere rigiditatea existentă pe piață și rolul important al instituțiilor, în perioada de tranziție pare improbabil că salariul va echivala o rată unică medie a productivității marginale, ci mai curând opusul este așteptat, respectiv o încercare a firmelor de a ajusta ocuparea ca răspuns la rigiditatea salariilor relative.

Indicatorul de dezechilibru propus de Burgess (1994) presupune că structura salariilor relative este exogenă procesului de ajustare (vezi tabelul nr. 7). O deficiență a acestei metode de măsurare rămâne totuși ipoteza implicită conform căreia producția sectorială obținută este și cea dorită^{vii}.

Tabelul nr. 7

Dezechilibrul în realocare*

	Creșterea angajării față de creșterea angajării optime	
	Polonia	România
1994/1993	0,055	0,223
1995/1994	0,063	0,150
1996/1995	0,073	0,152
1997/1996	0,057	0,363
1998/1997	0,051	0,411
1999/1998	0,057	0,189

Sursa: calcule ale autorilor.

Evident, există o pierdere de output asociată cu o alocare suboptimală a resurselor de muncă. La un nivel al salariului dat în condițiile unor constrângeri

* În cadrul unei funcții de producție Cobb-Douglas, maximizarea profitului determină nivelul optim al ocupării la nivelul fiecărei ramuri ca fund: $L^* = \hat{a}Y^*/(w/ppi)$, pentru fiecare ramură. Creșterea (în log) a nivelului optim al ocupării este:

$$\Delta \log(L^*) = \Delta \log Y^* - \Delta \log(w/ppi)$$

Dacă se presupune în continuare că outputul realizat a crescut în proporția dorită de întreprinzători, se poate compara rata de creștere înregistrată cu cea dorită:

$$R5 = \sum_i^n (\Delta \log(L) - \Delta \log(L^*)) : * g_i$$

tehnologice specifice, firma stabilește nivelul ocupării și al producției (prin ipoteză, piața este competitivă și firmele nu pot influența prețurile). Astfel, rigiditatea salariilor relative cauzează pierderi de output neestimate prin această metodologie, în timp ce alte rigidități împiedică forța de muncă să se ajusteze la structura dată a salariilor relative. Burgess (1994) explică faptul că firmele pot obține nivelul dorit al producției datorită capacității lor de a influența nivelul factorilor de producție. Indicatorul este foarte util pentru determinarea efectelor politicilor active, dar are o utilizare limitată în analiza procesului de realocare în general. O evaluare calitativă asupra sensului realocării poate fi însă făcută prin compararea indicatorului Lilien (ca măsură a realocării totale) cu indicatorul de dezechilibru propus de Burgess.

Industria românească este caracterizată de un dezechilibru mult mai mare, în mod particular în cea de-a doua parte a intervalului. Anii 1997 și 1998 arată nu numai cea mai înaltă rată de realocare, dar și cel mai ridicat dezechilibru. Conform indicatorilor utilizați, angajatorii au fost obligați să ajusteze mai intensiv alți factori în 1997 și 1998, după ce acceptaseră prin contract nivelul salariului și al ocupării. Altfel spus, în anii menționați mai mulți agenți au fost surprinși de evoluțiile macroeconomice. În cazul Poloniei, dezechilibrul este persistent, dar constant. Creșterea ritmului de realocare a resurselor de muncă după 1997 fără o accentuare simultană a dezechilibrului arată împreună cu alți indicatori (vezi tabelul nr. 8) faptul că Polonia intră într-o nouă fază a dezvoltării sale.

Tabelul nr. 8

**Realocarea forței de muncă, creșterea și productivitatea
forței de muncă în industrie**

	Realocarea forței de muncă (R1)		Creșterea productivității – output/angajat (% anual)		Creșterea productivității valoare adăugate/angajat (% anual)	
	Polonia	România	Polonia	România	Polonia	România
1994/1993	0,047	0,050	4,4	0,145	11,3	0,061
1995/1994	0,036	0,043	10,9	0,166	7,0	0,103
1996/1995	0,044	0,062	12,9	0,055	8,4	0,050
1997/1996	0,041	0,093	11,8	0,044	10,0	0,121
1998/1997	0,061	0,128	13,3	-0,117	5,4	0,078
1999/1998	0,063	0,076	21	-0,051	11,1	0,163

Sursa: calcule ale autorilor.

În cazul Poloniei există o relație pozitivă între indicatorul R1 de realocare și creșterea productivității (măsurată ca producție/angajat) și o lipsă de corelare între același R1 și productivitatea muncii măsurată ca valoare adăuga-

tă/angajat. Conform rezultatelor noastre, aceasta din urmă crește sub influența altor factori cum ar fi investițiile în noile tehnologii. Corelația dintre realocarea forței de muncă și creșterea productivității (măsurată ca producție/angajat) este puternic negativă (-0,88 în cazul României), în timp ce R1 și productivitatea măsurată ca valoare adăugată/angajat, corelația apare a fi pozitivă, dar ne-semnificativă (12%). În consecință, este extrem de important să înțelegem de ce resursele de muncă nu se realocă cu o eficiență superioară, în special în România, și care sunt mecanismele care împiedică acest proces să aibă loc sau să se intensifice.

4. „Mâna invizibilă” a realocării

Pujol (1996a) construiește un model bisectorial al economiei de tranziție în ipoteza că sectorul taxat în perioada comunistă beneficiază de un avantaj de preț relativ în urma liberalizării și se angajează în comportament de monopol. În acest context, dacă rigiditatea salariilor relative este destul de pronunțată încât să nu permită salariilor să se ajusteze o dată cu modificarea prețurilor sectoriale, atunci firmele vor fi obligate să-și reducă ocuparea și producția. Rezultatul de bază al modelului este că, în ultimă instanță, creșterea outputului depinde de trei factori: modificările salariului real, modificările în dispersia sectorială a salariului real și comportamentul monopolist. În explicația care urmează, menținem cadrul propus de Pujol (1996a), dar luăm în considerare câteva nuanțări și ipoteze adiționale bazate pe caracteristicile piețelor muncii în România și Polonia. Găsim, într-adevăr corelație negativă între dispersia salariilor relative și creșterea producției industriale sectoriale (-0,58 pentru România), deși un efect similar relevant nu se înregistrează în cazul Poloniei (-0,14). Pentru ambele țări (vezi tabelul nr. 9) se confirmă existența unei corelații pozitive între inflația măsurată prin IPP și variația dispersiei salariale (0,40 pentru Polonia și 0,45 pentru România). Ipoteza lui Pujol (1996a), conform căreia o mai mare dispersie intersectorială a salariilor este dăunătoare pentru creștere este confirmată în cazul României. Rezultatele obținute confirmă, de asemenea, ideea că aceeași dispersie a salariilor relative afectează stabilitatea prețurilor. Efectul sugerat de Pujol (1996a) provine direct din procesul de optimizare de pe piețele competitive, dat fiind faptul că abaterea salariilor de la nivelul lor de echilibru împiedică realocarea optimală a resurselor de muncă și creșterea productivității totale. Efectul rigidității salariilor relative asupra inflației devine evident dacă îl privim ca pe un șoc de partea ofertei (Pujol 1996a,b). De asemenea, Edwards (1992) arată că rigiditatea relativă crește costul deflației în termeni ai outputului total.

Tabelul nr. 9

Flexibilitate structurală, inflație și creștere

	Creșterea producției industriale		Creșterea IPP		Creșterea dispersiei salariilor nominale (%)	
	Polonia	România	Polonia	România	Polonia	România
1994	12,1	8,9	25,3	137,1	2,8	0,7
1995	9,7	9,9	25,4	42,3	2,1	-10,7
1996	8,3	6,6	12,4	67,9	-2,3	-4,8
1997	11,5	-6,6	12,2	198,4	-5,2	14,8
1998	3,5	-16,5	7,3	49,07	4	19,7
1999	3,6	-11,2	5,7	45,07	-2,6	-9,8

Sursa: calcule ale autorilor.

În primul capitol, am arătat că atât România cât și Polonia au înregistrat schimbări reduse ale salariilor relative, dar sectorul industrial polonez a resimțit un impact mai redus al acestui fenomen asupra creșterii datorită creșterii paralele și susținute a productivităților sectoriale. În cazul României în schimb, prețurile relative sunt cele care se ajustează suplimentar pentru a compensa rigiditatea salariilor relative.

Dăianu (2000) definește inabilitatea salariilor de a se ajusta în funcție de productivitățile marginale ca „încordare structurală” și trece în revistă câteva dintre efectele potențiale ale acestei „încordări” la nivel macroeconomic. În această lucrare luăm de asemenea în considerare și abilitatea agenților economici de a manipula într-o anumită măsură prețurile pentru a menține pe cât posibil profiturile ca marjă peste costuri. Prin capacitatea de a manipula prețurile, agenții își permit să mențină ocuparea existentă. Considerăm că în acest context, rigiditatea salariilor relative apare ca unul dintre factorii care determină atât scăderea output-ului, cât și a inflației în România. Rigiditatea salariilor apare deci ca o explicație potențială a insuccesului politicilor de control salarial care au impus limite asupra creșterii, dar au înregistrat efecte minimale în influențarea salariilor relative (Oprescu, 2000). Utilizarea răspândită și intensă a indexărilor ca instrument de compensare împotriva inflației, deși coeficientul de indexare a fost de obicei sub nivelul inflației, ca și sistemul centralizat de negociere a salariilor, au contribuit la accentuarea rigidității salariilor relative (Pujol, 1996a).

Pujol (1996b) introduce conceptul de sectoare „profitabile” și „tensionate” (distressed), distingând între ele în special pe baza criteriilor de profitabilitate. În analiza noastră, definim pentru sectorul industrial din ambele țări partea profitabilă ca fiind formată din sectoare ale industriei prelucrătoare care s-au dovedit competitive, atât pe plan intern cât și la export, crescând salariile și/sau ocuparea, ca și prețurile relative pe baze competitive. Aceste ramuri au înregistrat o creștere a productivității muncii superioară mediei pe total industrie. Dimpotrivă, „tensionate” sunt sectoarele care au eșuat în a-și îmbunătăți situația pe

piața internă, și-au redus exporturile și au erodat marjele de profit prin cedarea constantă la presiunile insider-ilor pentru creșterea salariilor. De asemenea, „tensionate” sunt sectoarele care-și utilizează puterea de monopol pentru a-și impune creșteri artificiale ale prețurilor ca răspuns la presiunea insider-ilor sau care înregistrează arierate foarte mari și recurg la diferita alte mijloace pentru a evita constrângerile bugetare tari^{xviii} (Pujol, 1996b, Agnion et al, 1994).

Printr-o evaluare de tip expert, am împărțit sectoarele industriale în „tensionate” și „profitabile” pe baza informațiilor referitoare la restructurare din tabelele 10 a și b, ca și date referitoare la rezultatele financiare ale întreprinderilor. Pentru România, am utilizat de asemenea și concluzii din Mereuță et al. (2000). Principalul criteriu după care ne ghidăm este variația costului unitar al forței de muncă ca indicator sintetic de restructurare (vezi graficul nr. 1).

Tabelul 10a

**Indicatori de restructurare
în industria Poloniei**

	Pond. capital. străin în capital social total	Indicii de monopol		Pondere sectorului privat în producția vândută		Pondere sectorului privat în ocupare		Modificarea investițiilor	Modificarea productivității muncii (VAB/angajat)	Modificarea salariului real la consumator
	1999	1999/1994	1999/1994	1999/1994	1999/1994	1999/1994	1999/1994	1999/1994	1999/1994	1999/1994
Industrie	26%	70%	91%	70%	178%	69%	177%	201%	166%	152%
Extractivă	4%	65%	84%	10%	559%	8%	343%	115%	133%	154%
Extracția cărbunelui și lignitului	0%	na	na	3%	371%	2%	164%	80%	122%	152%
Prelucrătoare	40%	69%	92%	82%	159%	81%	169%	257%	181%	158%
Alimentară și băuturi	44%	58%	92%	91%	143%	90%	135%	213%	170%	148%
Tutun	60%	10%	65%	47%	643%	Na	698%	208%	71%	234%
Textile	23%	60%	98%	83%	218%	76%	276%	142%	164%	148%
Confecții	27%	58%	99%	97%	110%	95%	116%	141%	123%	123%
Pielărie și încălțăminte	14%	53%	92%	89%	138%	84%	157%	141%	172%	142%
Lemnului (excl. mobila)	33%	65%	95%	94%	135%	91%	141%	315%	121%	143%
Celuloză, hârtie	61%	66%	88%	95%	156%	92%	168%	183%	186%	169%
Edituri, poligrafie	34%	62%	101%	92%	111%	89%	125%	268%	165%	174%
Prelucrarea țigărilor, produse derivate	9%	22%	66%	7,7%	1457%	6%	263%	298%	84%	152%
Chimică	47%	60%	89%	70%	243%	67%	227%	211%	154%	189%
Cauciuc, mase plastice	41%	59%	83%	96%	147%	96%	150%	317%	201%	152%
Alte produse minerale non-metalice	55%	61%	92%	90%	171%	85%	169%	414%	182%	171%

	Pond. capital. străin în capital social total	Indicii de monopol		Ponderea sectorului privat în producția vândută		Ponderea sectorului privat în ocupare		Modificarea investițiilor	Modificarea productivității muncii (VAB/angajat)	Modificarea salariului real la consumator
	1999	1999/1994	1999/1994	1999/1994	1999/1994	1999/1994	1999/1994	1999/1994	1999/1994	1999/1994
Construcții metalice	9%	60%	98%	44%	474%	41%	398%	132%	191%	170%
Metalurgie	31%	57%	89%	93%	126%	87%	144%	283%	160%	155%
Mașini și echip.	17%	62%	90%	74%	217%	64%	258%	220%	207%	164%
Computere, birotică	37%	57%	93%	Na	0%	Na	137%	55%	918%	218%
Mașini și aparate electrice	40%	67%	99%	93%	179%	89%	186%	232%	195%	164%
Echip. Radio, TV și de comunicații	67%	77%	109%	95%	130%	82%	171%	201%	668%	193%
Instrumente medicale, de precizie și optice, ceasuri	32%	64%	114%	87%	150%	74%	186%	285%	258%	169%
Miji. de transport	75%	69%	87%	97%	179%	89%	247%	1086%	116%	170%
Alte echip. de transport	17%	62%	91%	59%	576%	52%	551%	168%	288%	170%
Mobilă și alte activ.	30%	63%	93%	94%	127%	93%	137%	287%	171%	143%
Reciclare	11%	40%	76%	73%	117%	74%	123%	289%	92%	148%
Electricitate, gaz, apă	0%	70%	90%	4,4%	310%	6%	260%	138%	131%	149%
Electricitate, gaz, energie termică	0%	65%	91%	4,3%	423%	6%	370%	164%	138%	151%
Colectarea, purificarea și distribuția apei	0%	61%	89%	5,8%	116%	5%	111%	7%	104%	148%

Sursa: Calcule ale autorilor bazate pe date din Anuarul Statistic al Industriei din Polonia (1994-2000).

Indicatori de restructurare în industria României

Tabelul 10b

	Indicii de monopol		Ponderea sectorului privat în număr total angajați		Creșterea investițiilor	Creșterea productivității muncii (producție/angajat)	Creșterea salariului real la consumator	Cote de piață ^a		Intensitatea creșterii exportului ^b
	1995	1998	1994	1999	1994-1998	1994-1999	1994-1999	1994	1998	1998/1994
INDUSTRIE	NA	NA	12,3%	50,7%	122,4%	23,4%	-11,0%	-	65,9%	-
EXTRACTIVĂ	NA	NA	0,6%	5,9%	74,0%	23,2%	-15,9%	-	58,9%	-
Extracția petrolului și gazelor naturale	91,52	90,75	0,0%	4,0%	88,5%	19,2%	-20,0%	-	61,0%	-
Extracția fierului și altele	58	28,83	2,1%	11,2%	60,2%	36,4%	3,3%	-	45,9%	-
PRELUCRĂTOARE	NA	NA	14,4%	60,0%	179,6%	24,6%	-12,2%	77,1%	65,4%	23,4%

^a (producție – export)/(producție – export+import), sursă: Mereuța et al (2000);

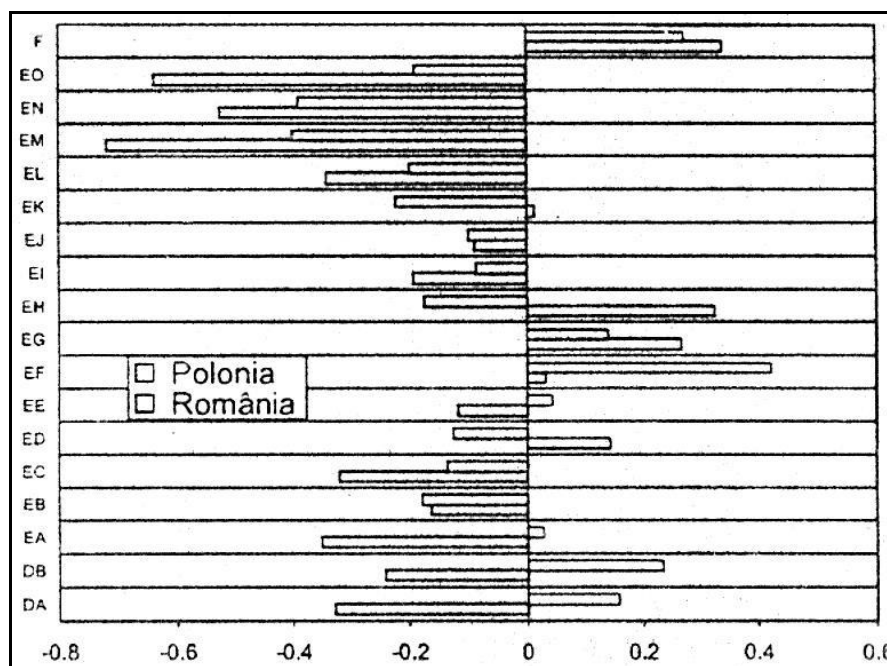
^b creșterea exportului / creșterea producției, sursă: Mereuța et al (2000);

	Indicii de monopol		Ponderea sectorului privat în număr total angajați		Creșterea investițiilor	Creșterea productivității muncii (producție/angajat)	Creșterea salariului real la consumator	Cote de piață ^a		Intensitatea creșterii exportului ^b
	1995	1998	1994	1999	1994-1998	1994-1999	1994-1999	1994	1998	1998/1994
Alimente, băuturi, tutun	10,11	10,54	26,3%	81,0%	192,6%	19,3%	-22,5%	88,4%	88,2%	-44,5%
Textile, incl. prelucrarea blănurilor	6,28	6,47	20,2%	70,4%	154,0%	6,1%	-11,2%	66,4%	55,4%	3,0%
Pielărie și încălțăminte	22,41	18,98	20,1%	69,6%	197,9%	12,7%	-23,5%	81,4%	70,6%	24,0%
Prelucrarea lemnului, exclusiv ihol lă	12,8	7,85	23,3%	81,7%	132,5%	-38,1%	-29,4%	91,2%	76,0%	44,3%
Celuloză, hârtie, carton	23,1	15,57	27,4%	62,1%	209,5%	-2,2%	-13,7%	79,9%	60,8%	71,2%
Prel. țigărilor, cocșificarea cărb.	70,03	87,13	2,2%	32,7%	184,2%	4,6%	7,7%	89,6%	83,6%	-28,2%
Chimică, fibre sintetice și artif.	27,36	29,99	0,4%	33,6%	101,8%	-21,5%	-0,5%	67,3%	52,8%	-17,1%
Prel. cauciucului și a maselor plastice	42,39	28,38	0,4%	87,4%	128,8%	-37,8%	-17,6%	72,0%	47,4%	83,6%
Alte produse din minerale nemetalice	26,89	23,79	14,1%	76,0%	212,2%	10,1%	-11,1%	91,7%	84,2%	14,9%
Metalurgie	57,38	57,54	1,8%	25,6%	302,2%	0,6%	-8,4%	84,8%	80,5%	-0,9%
Constr. metalice și prod. din metal	10,64	11,39	19,7%	64,1%	140,0%	-15,0%	-14,0%	90,0%	51,3%	205,4%
Mașini și echipamente	28,36	25,9	6,0%	39,7%	155,5%	57,8%	3,9%	55,8%	33,4%	41,5%
Instrumente electrice și optice	21,85	17,27	8,7%	58,1%	34,0%	361,5%	29,7%	74,3%	21,0%	535,7%
Mijloace de transport	49,71	39,49	2,8%	36,5%	1147,8%	103,0%	-3,6%	69,8%	78,0%	-49,3%
Mobilă și alte activități industriale	14,45	9,76	21,0%	77,7%	77,8%	110,4%	-23,6%	74,8%	4,0%	87,2%
ENERGIE ELECTRICĂ, TERMICĂ, APĂ ȘI GAZ	84,25	50,04	0,5%	2,4%	75,6%	-33,9%	-11,5%	-	99,4%	-

Sursa: Calcule ale autorilor bazate pe date din Anuarul Statistic al României (1999), Buletin Statistic Trimestrial (IV/1999).

Graficul nr. 1

**Creșterea costului unitar al forței de muncă (ULK)
în Polonia și România (1994-1999)**



Pentru ambele țări, includem în sectorul profitabil următoarele ramuri: alimentară, băuturi tutun (EA), textile, inclusiv blănuri (EB), piele și încălțăminte (EC), celuloză, hârtie și carton, edituri și înregistrarea informațiilor pe suport^{xix} (EE), alte produse din minerale nemetalifere (EI), mașini și echipamente (EL), instrumente electrice și optice, mijloace de transport și mobilă și alte activități industriale (EO). Ramuri tensionate sunt considerate industriile extractive (DA și DB^{xx}), prelucrarea lemnului, exclusiv mobilă (ED), prelucrarea cărbunelui și a petrolului (EF), produse chimice (EG), metalurgie (EJ) și energie electrică, termică, gaze și apă (F). Diferența constă în ramurile cauciuc și plastic (EH), construcții metalice și produse din metal (EK) considerate tensionate în cazul României și profitabile în cazul Poloniei.

Sectorul profitabil funcționează conform unui model apropiat de competiția imperfectă, în timp ce piața sectorului tensionat poate fi caracterizată de un monopol bilateral. După cum se arată în teoria standard (Sapsford și Tzannatos, 1993) în cazul unui monopol bilateral salariul va evolua pur și simplu în aria de nedeterminare aflată între nivelul salariului dorit de angajatorul monopsonist și cel urmărit de sindicate, rezultatul depinzând de puterea lor re-

lative de negociere. O ipoteză crucială în cazul celor două țări este că sindicatele consideră venitul marginal provenind din vânzarea muncii prestate de membrii lor nu în valoare absolută, ci ca raport față de salariul mediu sau față de nivelurile înregistrate în alte sectoare. Presupunem, de asemenea, că sectorul tensionat constând în principal în industrie grea și energetică furnizează materii prime pentru ramurile industriei ușoare, în majoritatea lor profitabile. Scenariul propus aici conține deci un anumit tip de efect Balassa-Samuelson (1964). În tabelul nr. 11 realizăm o comparație a indicatorilor relativi pentru România și Polonia.

Tabelul nr. 11
Sectoare „tensionate” și „profitabile” în România și Polonia

	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Productivitatea relativă – prețuri 1993 (sector „tensionat” / sector „profitabil”)						
România	132,9%	122,8%	99,5%	95,4%	114,9%	96,6%
Polonia	153,2%	150,6%	144,4%	139,8%	128,7%	118,5%
Salariul relativ la consumator-prețuri 1993 (sector „tensionat” / sector „profitabil”)						
România	150,7%	146,7%	143,8%	151,7%	160,6%	153,1%
Polonia	174,8%	173,3%	171,5%	169,8%	171,0%	165,7%
Salariul relativ la producător-prețuri 1993 (sector „tensionat” / sector „profitabil”)						
România	102,5%	94,2%	84,8%	74,7%	106,4%	102,0%
Polonia	175,8%	175,2%	175,6%	166,9%	165,7%	153,6%
Creșterea relativă a prețurilor – față de 1993 (sector „tensionat” / sector „profitabil”)						
România	147,1%	155,7%	169,5%	203,0%	150,9%	150,0%
Polonia	99,4%	98,9%	97,6%	101,7%	103,2%	107,9%
Corelația						
	Productivitatea relativă			Productivitatea relativă		
	/ Salariul relativ la consumator			/ Salariul relativ la producător		
România		0,049			0,554	
Polonia		0,906			0,948	

Sursa: calcule ale autorilor.

Creșteri mai mari ale productivităților în sectorul profitabil stimulează agenții economici să acorde creșteri ale salariilor nominale la momentul 0. Diferiți factori printre care o cerere sporită pot permite o creștere simultană a prețurilor. Organizațiile sindicale din sectoarele tensionate vor presa pentru o creștere similară a salariilor fără o corelație cu productivitatea. Acestea vor încerca de asemenea să restricționeze cât mai puțin activitatea și ocuparea. Dacă, așa cum pare de obicei să fie cazul, presiunea este foarte puternică, pentru a satisface cerințele sindicatelor firmele din aceste sectoare se confruntă cu următoarea alegere: să crească nivelul arieratelor, să obțină subvenții sau să-și utilizeze eventuala putere de monopol pentru a impune creșteri de prețuri. La momentul 1, sectorul profitabil se confruntă cu creșteri ale prețurilor materiilor prime, iar firmele din acest sector reacționează prin ajustarea consumului de materie primă mai scumpă, prin scăderea producției și ocupării sau prin încercarea de a transfera șocul în creșteri ale prețurilor. Măsura în care rigiditatea sa-

lariilor relative va afecta în primul rând producția sau prețurile depinde de măsura în care firmele din sectorul profitabil acționează pe o piață cu o competiție suficient de imperfectă pentru a acomoda creșterile de prețuri.

În principal, lupta pentru conservarea salariilor relative poate fi explicată de profilul dezvoltării instituționale. Totuși, diverși factori economici fac posibil acest efect.

Ajustarea consumului de energie și materii prime implică investiții în tehnologii noi sau substituirea input-urilor costisitoare, eventual cu importuri mai ieftine. Dar, dat fiind costul ridicat al creditelor, ajustarea capitalului implică un cost ridicat. De asemenea, substituirea cu materii prime mai ieftine din import poate fi încă o opțiune indisponibilă dat fiind faptul că producătorii autohtoni sunt protejați prin diverse măsuri de politică economică. Scăderea ocupării este o parte a strategiei de restructurare, și s-a înregistrat atât în sectoarele tensionate, cât și în cele profitabile. Totuși, ajustarea resurselor de muncă este costisitoare datorită cheltuielilor asociate disponibilizărilor și presiunilor insiderilor.

Ne referim în final la factorii care împiedică în opinia noastră un flux al forței de muncă din sectoarele profitabile către cele tensionate care plătesc salarii mai mari: caracterul specific al muncii în industria grea, presiunea insiderilor și incertitudinea care planează asupra viitorului acestor companii, în acest ultim sens, salariile mai mari din sectorul tensionat pot fi văzute ca un cost al riscului.

După cum a rezultat din analiza noastră, ca și din Pujol (1996b), există un efect dinspre rigiditatea salariilor relative către inflație atât în Polonia, cât și în România. Totuși, dată fiind coerența superioară dintre creșterile salariale și productivități, efectul asupra outputului apare mult mai redus în Polonia decât în România. Această divergență se explică, în opinia noastră, prin câteva aspecte: în primul rând, economia de tranziție a României este caracterizată printr-o gamă largă de imperfecțiuni cu un rol disproporționat al instituțiilor informale, o implementare redusă a legislației în vigoare, lipsă de transparență a informațiilor, concentrarea asupra obiectivelor pe termen scurt și prevalența așteptărilor adaptive. România este de asemenea o economie în care multe dintre întreprinderile mari se află încă în proprietatea statului. Managementul întreprinderilor de stat a dat dovadă de lipsă de profesionalism și motivație pentru a orienta guvernanta corporatistă conform obiectivelor de maximizare a profitului, aderând în schimb la obiectivele insiderilor, de menținere a salariilor și ocupării (acesta este un efect binecunoscut, discutat, între alții, de Dobrescu, 1999).

În al doilea rând, România s-a aflat într-o perioadă de intense schimbări și tendință către specializare. În condițiile unei inflații înalte și volatile, tendințele la nivel sectorial sunt percepute cu dificultate prin intermediul semnalelor distorsionate de preț ridicând dificultăți atât pentru angajați, cât și pentru angajatori să conceapă în cadrul procesului de negociere un mecanism de ajustare a

salariilor coerent cu evoluțiile din economia reală. În consecință, obiectivele stabilite sunt de multe ori nominale, cum ar fi procentul de indexare al salariului, ceea ce lasă neschimbată structura salariilor relative.

Datorită subdezvoltării sectorului bancar, ratele dobânzii sunt ridicate și investițiile în România sunt în general scăzute. Costul forței de muncă ar fi putut fi cel mai flexibil instrument aflat la îndemâna managementului întreprinderilor. Rigiditatea structurală afectează în consecință mult mai puternic, iar spirala salarii-prețuri joacă un rol care este evident mai important.

5. Concluzii

Graficul nr. 2 arată tendințele¹ în restructurare (măsurate ca scădere a costului unitar al forței de muncă față de 1993 în sectorul industrial al României și Poloniei). Costul unitar al forței de muncă în sectorul tensionat al industriei poloneze continuă să fie aproximativ constant, în timp ce același indicator la nivelul sectorului profitabil înregistrează o oarecare scădere. Ramurile tensionate ale industriei românești au înregistrat de fapt o creștere a costului unitar al forței de muncă în perioada precedentă anului 1997, scăzând ulterior. În același timp, costul unitar al forței de muncă în partea profitabilă a industriei românești a scăzut dramatic. O concluzie certă se impune: sectorul profitabil în România este cel care plătește din greu costul tranziției.

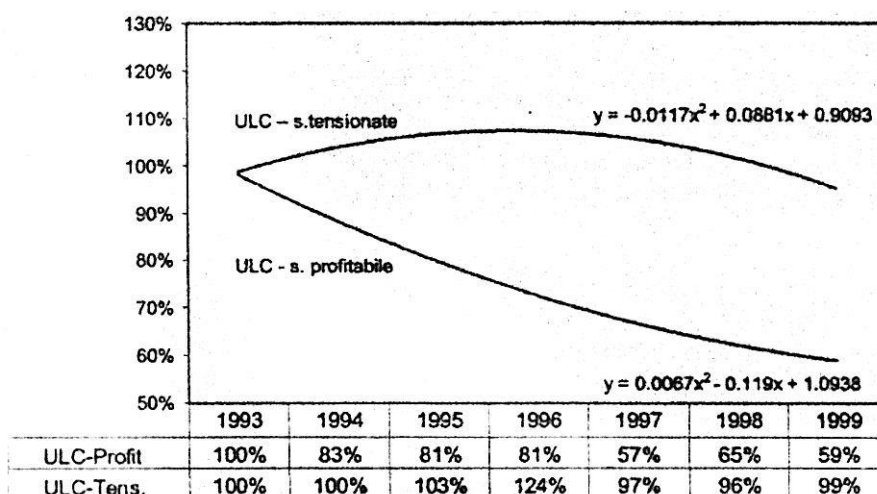
Stabilitatea salariilor relative în economia poloneză, deși conține un element de dezechilibru, este semnificativ mai consistentă cu structura productivităților relative. În favoarea acestei afirmații se află nu numai coeficienții de corelație din tabelul nr. 11, dar și stabilitatea prețurilor relative ale producătorilor. În România, rolul prețurilor relative în intermedierea relației dintre salariu ca element de cost și salariu ca venit este uimitor de mare^{xxi}.

Dacă definim dezechilibrul în restructurare ca raport între creșterile costului unitar al forței de muncă în sectorul tensionat față de cel din sectorul profitabil putem conchide că la sfârșitul anului 1999 dezechilibrul în restructurare în România depășea cu nu mai puțin de 60 puncte procentuale pe cel din Polonia.

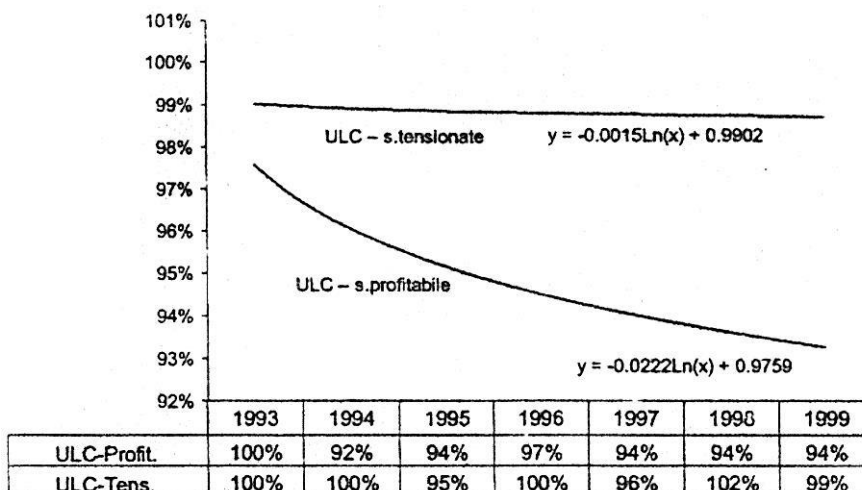
1 Forma funcțiilor de trend a fost aleasă în funcție de criteriul minimizării sumei pătratului abaterilor.

Dezechilibrul în restructurare

ROMÂNIA – creșterea costului unitar al forței de muncă (ULC)
în sectoarele profitabile și tensionate – tendințe



POLONIA – creșterea costului unitar al forței de muncă (ULC)
în sectoarele profitabile și tensionate – tendințe



Atât timp cât productivitatea în sectorul tensionat din Polonia rămâne mai mare decât cel din sectorul profitabil, gap-ul salarial de natură instituțională acționează ca un salariu de eficiență (vezi de asemenea rolul în general mai mare al creșterii productivităților sectoriale față de cel al factorilor realocativi în Polonia decât în România (tabelul nr. 6)). Rigiditatea structurală înseamnă, așa cum se înregistrează în România, lipsa de corelație dintre salariile relative și productivitățile relative. Williams (1994) și Dăianu (2000) discută importanța unor pretenții ale diferitelor grupuri socialo legate de distribuirea venitului național incompatibile cu contribuția lor la producerea acestuia ca o cauză a inflației. Împingând mai departe acest argument, considerăm că prin faptul că împiedică realocarea optimală a resurselor de muncă, aceste pretenții afectează de asemenea și producția.

În consecință, în încercarea de a stimula creșterea și a stabiliza inflația, politica salarială și a ocupării trebuie să încurajeze nu neapărat scăderea costurilor unitare ale forței de muncă, cât flexibilitatea atât a ocupării cât și a veniturilor^{xxii}.

Persistența diferențialului de salarii exclude utilizarea modelelor de echilibru perfect pentru a explica evoluțiile de pe piața muncii, în special în tranziție (Gilles, 1996). Mai mult decât atât, diferite studii citate de Gilles (1996) arată că diferențialul salariilor nu este în primul rând legat de structura pe profesii și ramuri. Considerăm că diferențialul salariului în tranziție este determinat în primul rând de structura monopolistă a piețelor sectoriale și caracteristicile negocierii salariale ca și de designul instituțiilor care constituie cadrul acestor evoluții. Modificarea structurală este un factor de creștere doar atunci când este susținută de politici macroeconomice coerente și sănătoase, pe de o parte, și de instituții favorizând flexibilitatea economiei reale, pe de altă parte (ceea ce este mai curând cazul Poloniei decât al României). Pur și simplu deoarece numai în acest caz realocarea se face astfel încât să relaxeze tensiunea sau încordarea (Dăianu, 2000) din sistem.

NOTĂ:

Tabelul nr. 1 trece în revistă ratele de creștere a principalilor indicatori economici și o sinteză a evoluțiilor structurale care reliefează rolul industriei în cele două economii. În ciuda ratelor de creștere foarte diferite, ponderea industriei în totalul ocupării și total PIB a evoluat similar, în timp ce salariul în industrie s-a menținut mai mare decât media națională în aproximativ același raport. În plus, cele două economii prezintă niveluri apropiate de concentrare atât ale producției cât și ocupării la nivel industrial, deși ocuparea în România este mai concentrată decât cea din Polonia. Totuși, gradul de concentrare al ocupării în industria românească mai pronunțat în 1999 favorizează ramurile intensiv consumatoare de forță de muncă și cu o valoare adăugată scăzută

i Cele trei faze ale restructurării reactivă, strategică și profundă au fost stabilite de BERD în 1995.

- ii *În majoritatea industriilor, productivitatea totală a factorilor a scăzut în perioada 1997-1999 după o creștere în perioada anterioară, ceea ce ar putea semnala o creștere a intensității capitalului și un proces de substituție a muncii prin capital.*
- iii *În perioada 1997-1999 creșterile negative în producție și ocupare au abateri standard reduse și aproape identice, ceea ce argumentează în favoarea considerării schimbării regimului politic în 1997 ca în esență un nou șoc macroeconomic.*
- iv *Între 40-50% dintre șomerii care au fost angajați anterior în România și 3-35% în Polonia provin din industrie.*
- v *Merciță et al. 1999.*
- vi *Prelucrarea petrolului, industria chimică, cauciuc și prelucrarea plasticului, metalurgie, construcții metalice și produse din metal, energie, industria alimentară și a băuturilor, tutun, textile.*
- vii *Pentru Polonia, o analiză detaliată poate fi consultată în Kwiatowski, Socha și Sztanderska (2000). Pentru România vezi Perț și Vasile (1997), Oprescu (2000) și Turlea (1998).*
- viii *Polonia a adoptat o lege similară încă din 1991.*
- ix *Ciupagea et al. 1997, Ciupagea, 1998.*
- x *Politica salariată în România a încercat în câteva etape să influențeze o mai mare flexibilitate a salariilor, permițând firmelor să ajusteze fondul de salarii în concordanță cu modificările în eficiența economică la nivelul întreprinderii măsurată de productivitatea muncii, ponderea exporturilor, ponderea fondului de salarii în valoarea adăugată, raportul dintre profituri și fondul de salarii, rata profitului etc. (Oprescu 1999). Aceste măsuri au fost însă rareori aplicate.*
- xi *O tehnică de măsurare alternativă și deosebit de relevantă este propusă de Davis și Haltiwanger (1992) și se bazează pe rata de creare și distrugere a locurilor de muncă. Lipsa datelor necesare pentru România face imposibilă utilizarea acestei tehnici în analiza comparativă.*
- xii *Oprescu (2000) calculează coeficienții de ajustare ai resurselor de muncă drept raportul dintre creșterea ocupării și creșterea producției și separă pe această bază ramurile economice în intensiv și extensiv consumatoare de muncă. Pentru perioada analizată în această lucrare respectiva distincție este mai puțin clară, iar aprecieri calitative similare se cer făcute cu precauție.*
- xiii *O încercare aparține lui Jackman și Păuna, 1997, care estimează diferențialul structurii forței de muncă comparativ cu grupul țărilor OECD nordice (Danemarca, Germania de Vest, Olanda și Marea Britanie) și grupul sudic (Frața, Grecia, Italia și Spania).*
- xiv *Deși metoda este informativă, prin construcție, nu ia în considerare caracterul stohastic al proceselor economice.*

- xv Într-un model al creșterii Poirson (2000) include direct realocarea forței de muncă între factorii explicativi.
- xvi Dowrick și Gemmel (1991) citați de Poirson (2000) demonstrează existența unei relații negative între gap-ul productivităților marginale și nivelul de dezvoltare a economiei.
- xvii O distincție foarte clară trebuie făcută între producția urmărită și producția corespunzătoare alocării optime a resurselor, prin optimal înțelegându-se nivelul care ar corespunde echilibrului competitiv.
- xviii FMI (2000) arată că nivelul arieratelor în economia României reprezenta în 1999 echivalentul a 42% din PIB față de 20% în 1994. Dobrescu și Mereuță (2000) arată că lichiditățile disponibile pentru 40,2% din agenții economici români se aflau sub 20% din nevoite acestora. Pentru Polonia, Pujol (1995) discută diferite rigidități și insuccesul masei salariate de a se ajusta la situația financiară a firmei cel puțin pentru perioada anterioară anului 1994. În 1994, ponderea întreprinderilor cu pierderi era de 39,6%, acoperind 19,6% din venitul total pe economie (Pujol, 1996b).
- xix Considerăm creșterea costului unitar al forței de muncă în această ramură în Polonia ca accidentală, determinată în principal de evoluțiile din sectorul edituri și înregistrare a informațiilor pe suport, ramura a înregistrat creșteri ale productivității și profiturilor nete în perioada analizată.
- xx În ciuda declinului aparent în costul unitar al forței de muncă, pentru perioada analizată în cazul României considerăm industria extractivă ca tensionată având în vedere că scăderea costului unitar al forței de muncă s-a înregistrat doar în ultimii 2 ani și faptul că dezechilibrul foarte mare provenind din perioadele precedente este improbabil să se fi corectat deja. În plus, sectorul extractiv continuă să înregistreze pierderi. Același raționament se aplică pentru sectorul EJ în cazul ambelor țări.
- xxi Dăianu (2000) calculează indicatorul de încordare structurală pe piața muncii prin compararea cu structura salariilor și ocupării în Marea Britanie și Franța și afirmă că atât pentru România cât și pentru Polonia structura salariilor relative este mai apropiată de cea vest-europeană decât structura ocupării. Concluzia lui Dăianu (2000) conform căreia salariile se adaptează mai rapid decât ocuparea este doar în aparență contradictorie cu ipoteza de rigiditate structurală propusă în lucrarea de față.
- xxii Prin politici de stimulare a ocupării cu caracter neinflaționist (care ar oferi alternative șomerilor simultan cu o legislație a protecției angajaților mai puțin restrictivă), deschidere în continuare a economiei către competiția externă (care ar spori elasticitatea de preț a cererii făcând mai dificilă impunerea de către firme a unor creșteri de prețuri, ceea ce s-a întâmplat în România după 1997), politici de reducere a puterii insider-ilor, inclusiv o descentralizare pe mai departe a negocierii salariate, privatizarea utilităților și a industriei grele, încurajarea pătrunderii pe piață a firmelor noi, potențial mai eficient (Lindbeck și Snower, 1989).

Bibliografie

- Aghion P., Blanchard J., Burgess R. – „The Behaviour of State Firms in Eastern Europe Pre-Privatisation”, *European Economic Review*, No. 38, 1994.
- Balassa B. – „The Purchasing-Power Parity Doctrine: A Reappraisal”, *Journal of Political Economics*, vol. 72, 1964.
- Blanchard O. – „The Economics of Post-Communist Transition”, Clarendon Lectures in Economics, Oxford University, 1997.
- Burgess S. – „The Reallocation of Employment and the Role of Employment Protection Legislation”, London School of Economics, Centre for Economic Performance Discussion Paper no. 193, 1994.
- Boeri T. – „Labour Market Flows in the Midst of Structural Change”, în *Enterprise Restructuring and Unemployment Models in Transition*, ed. Commander S, EDI Development Studies, Washington, World Bank, 1998.
- Calmfors L. – „Centralisation of Wage Bargaining and Macroeconomic Performance – A survey”, *Seminar Paper* No. 536, Institute for International Economic Studies, Stockholm, 1993.
- Ciupagea C., Popescu G., Manda A. – „A Study upon Labour Market in the Industry Sector of the Romanian Economy”, Research Output in the ACE-Phare Program Structural Changes and Spillovers in Economies in Transition. P-95-2001-R, 1997.
- Ciupagea C. – „Rigidities of the Labour Market in Transition Economy. The Case of Romania”, paper presented at the Seminar „East European Economies in Transition”, Leicester, June 1998.
- Conover W.J., Johnson M.E. and Johnson M.M. – „A Comparative Study of Tests for Homogeneity of Variance with Applications to the Outer Continental Shelf Bidding Data”, *Technometrics*, 23, 1981.
- Dăianu D. – „Transformarea ca proces real”, IRLI, Bucharest, 1999.
- De la Camara, C. – „The Labour Market în Central and Eastern Europe”, *Eastern European Economics*, vol. 35, no 1, 1997.
- Davis S.J., and Haltiwanger J., – „Gross Job Creation, Gross Job Destruction and Employment Reallocation”, *Quarterly Journal of Economics*, No. 3 (107), 1992.
- Dobrescu E. – (1999), *Macromodels of the Romanian Economy in Transition*, Expert Publishing House, Bucharest.
- Dobrescu E. and Mereuță C. – „Blocajul financiar în economia românească”, mimeo, 2000.
- Dowrick and Gemmel – „Industrialization, Catching-up and Economic Growth: A Comparative Study across the World's Capitalist Economies”. *The Economic Journal*, vol. 101, 1991.

-
- Earle J. and Oprescu G. – „Romania”, în *Unemployment, Restructuring and the Labour Market in Eastern Europe and Russia*, S. Commander and F. Coricelli eds., 1995.
- Edwards S. – „Stabilisation and Liberalisation Policies for Economies in Transition: Latin American Lessons for Eastern Europe” în *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*, ed Clague, C. and Rausser, G.C., Cambridge, Massachusetts, 1992.
- Feder G. – „Growth in Semi-Industrial Countries: A Statistical Analysis”, în *Industrialisation, and Economic Growth*, ed. by H Chenery, S. Robinson and M. Syrquin (Oxford, Oxford University Press), 1986.
- Frieske K. – „Od redaktora” (From the editor), *Polityka Społeczna* No. 2, 1997.
- Gilles S.-P. – *Efficiency Wage and Segmented Labour Markets*, MIT Press, 1996.
- Havlik P. – *Structural Change, Trade Specialisation and Competitiveness of Manufacturing Industry in the CEECS*, WIIW, 2000.
- IMF – *Country Report: Romania*, IMF web page: www.imf.org, 2000.
- Jackman N. and Păuna C. – „Labour Market Policy and the Reallocation of Labour across Sectors”, London School of Economics, Centre for Economic Performance Discussion Paper no. 338, 1997.
- Jula D. and Jula N. – *Economia sectorială*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1999.
- Kwiatowski E., Socha M.W., and Szanderska U. – „Labour Market Flexibility, Employment and Social Policy in Poland”, country paper for ILO, manuscript, 2000.
- Lilien D M. – „Sectoral Shifts and Cyclical Unemployment”, *Journal of Political Economy*, vol. 90, 1982.
- Lindbeck A., Snower D. – „Principles to Guide Macroeconomic Policy in the Coming Years”, AEA Papers and Proceedings, 1989.
- Mereuță C. et al. – *Industria prelucrătoare românească 1990-1998*, Editura Fundației Pro, București, 1999.
- Negrescu D., – „Ten Years of Privatisation in Romania”, paper presented at the World Bank Conference Romania 2000, Bucharest, October, 1999.
- Newell A., Pastore F., Socha M. W. – „Niektóre czynniki kształtujące regionalną strukturę bezrobocia w Polsce (Some Determinants of Regional Structure of Unemployment in Poland)”, *Ekonomista* No. 6, 2000.
- Oprescu G. – „The Labour Market in Romania”, paper presented at the *World Bank Conference Romania 2000*, Bucharest, October, 1999.
- Perț S. and Vasile V. – „The Policy of Wages and Incomes in Romania during the Transition to a Market Economy”, *Romanian Economic Research Observer*, 1/1996, Center for Economic Information and Documentation, Bucharest, 1996.
- Poirson H. – „The Impact of Intersectoral Labour Reallocation on Economic Growth”, IMF WP/00/104, 2000.

- Popa C. – „Nominal-Real Trade-offs and the Effects of Monetary Policy”, paper presented at the 46th International Atlantic Economic Conference, Boston, MA, October 8-11, 1998.
- Pujol T. – *The role of Labour Market Rigidity during Transition: Lessons for Poland*, IMF, mimeo, 1995.
- Pujol T. – *The Role of Labour Market Rigidities during the Transition: Lessons from Poland*, IMF Working Paper, WP/96/77, 1996a.
- Pujol T. – „Moderate Inflation in Poland: A real Story”, IMF Working Paper WP/96/57, 1996b.
- Robinson S. – „Sources of growth in less developed countries”, *Quarterly Journal of Economics*, 1971.
- Samuelson P. – „Theoretical Notes on Trade Problems”, *Review of Economics and Statistics*, vol. 46. 1964.
- Sapsford D. and Tzannatos Z. – *The economics of the Labour Market*, Macmillan, 1993.
- Socha M.W. and Sztanderska U. – „Restructuring and Industrial Policy in Poland”. *MOCT-MOST* No. 4, 1994.
- Țurlea G. – „The role of labour market institutions in natural rate of unemployment formation – The case of Romania”, *Oeconomica*, 2/1998.
- Vasile V. – „Venituri salariale, diagnoza, perspective”, *Probleme economice*, 32-33, 1997.
- Weisberg Y. and Socha M. W. – *Earnings in Poland: A Comparison between Private versus Public Sector*, mimeo, Bar-Ilan University, June, 2000.
- World Bank – „Poland Country Economic Memorandum. Reform and Growth on the Road to the EU”, Report No. 16858-Pol, 1997.
- Williamson J. – „The Analysis of Inflation Stabilisation”, *Journal of International and Comparative Economics*, vol. 3, no. 1. 1994.

INDEX DE AUTORI

- ABRAHAM Dorel, 285 (LXIII)
 ADAMS A., 196 (LXIII)
 ADAMS C.T., 211 (LXIII)
 AGAPIE Adriana, 429, 435, 436, 437, 438, 440 (LXIII)
 AGHION P., 574 (LXIII)
 ALBU L.-L., 453, 468, 487, 488, 548 (LXIII)
 ALVAREZ A., 429, 441 (LXIII)
 ANDREESCU Gabriel, 297 (LXIII)
 ARROW K., 411, 488 (LXIII)
 ARTHUR B., 464, 488, 536 (LXIII)
- BALASSA B., 567, 574 (LXIII)
 BALAŞ E., 535 (LXIII)
 BALCHIN P., 216 (LXIII)
 BALCHIN Paul, 239 (LXIII)
 BARBU Gheorghe, 241, 331 (LXIII)
 BARR N., 211, 428 (LXIII)
 BARRERE A., 360, 368, 372, 415 (LXIII)
 BARRERE A., 371, 379 (LXIII)
 BARRO R., 416 (LXIII)
 BATES Doob Christopher, 173 (LXIII)
 BĂCĂNARU I., 264 (LXIII)
 BĂDESCU Ilie, 336 (LXIII)
 BĂLAŞA Ana, 294, 331 (LXIII)
 BEAUD M., 358, 371, 452 (LXIII)
 BECA Elena, 331 (LXIII)
 BECKER Howard S., 170 (LXIII)
 BEGG D.K.H., 407 (LXIII)
 BEKAERT G., 432, 440 (LXIII)
 BELEA C., 521, 535 (LXIII)
 BEMHARD Felder, 381 (LXIII)
 BENASSY J.P., 416, 422 (LXIII)
 BENASY J.P., 423 (LXIII)
 BENHABIB J., 463, 488 (LXIII)
 BERRY J.W., 330 (LXIII)
 BERY J., 309 (LXIII)
 BLACK F., 462, 488 (LXIII)
 BLANCHARD O.J., 461, 488, 574 (LXIII)
- BLANCHET D., 545 (LXIII)
 BLATT J.M., 453, 488 (LXIII)
 BLAUG M., 372, 379, 545 (LXIII)
 BOERI T., 211, 574 (LXIII)
 BROCK W.A., 453, 488 (LXIII)
 BRUNNER Karl, 381, 382 (LXIII)
 BUCKBERG E., 432, 441 (LXIII)
 BULAI Alfred, 219 (LXIII)
 BURGESS S., 300, 556, 559, 560, 574 (LXIII)
 BURNS A., 454, 465, 488 (LXIII)
- CACE Sorin, 197, 335 (LXIII)
 CALMFORS L., 555, 574 (LXIII)
 CALVO, 405 (LXIII)
 CAMPBELL J. Y., 431, 441 (LXIII)
 CAMPBELL J., 456, 457, 488 (LXIII)
 CARLIN W., 508 (LXIII)
 CĂLIN S., 44, 521, 535 (LXIII)
 CERNEA M. Michael, 285 (LXIII)
 CERNEA Stela, 173 (LXIII)
 CHAREMZA W.W., 435, 440, 441 (LXIII)
 CHARNES A., 533, 535 (LXIII)
 CHIRIAC Dumitru, 262, 335 (LXIII)
 CIMPOEAŞU Mihaela, 509 (LXIII)
 CIUPAGEA Constantin, 343, 491, 508, 572, 574 (LXIII)
 CIUTACU C., 428 (LXIII)
 CLERC D., 445, 452 (LXIII)
 CLOWER R., 410, 533, 535 (LXIII)
 COHEN Albert, 169 (LXIII)
 COMMANDER S., 211 (LXIII)
 COMŞA Marin, 3, 44 (LXIII)
 CONOVER W.J., 553, 574 (LXIII)
 COOLEY C.H., 167 (LXIII)
 CORNIA Giovanni Andrea, 211 (LXIII)
 CUTTER Susan L., 262, 263, 266 (LXIII)
 CZOBOR Mihaela, 331 (LXIII)
- DAN Adrian, 213, 216, 223 (LXIII)

- DAN Adrian-Nicolae, 239 (LXIII)
 DAN Nicolae Adrian, 158 (LXIII)
 DANTZIG G.B., 520, 532, 535 (LXIII)
 DARBY R. Michael, 261 (LXIII)
 DASEN P., 309, 330 (LXIII)
 DAVIDSON P., 361, 412, 428, 441, 444, 452 (LXIII)
 DAVIS T.E., 435, 441, 572, 574 (LXIII)
 DAY R.H., 488 (LXIII)
 DĂIANU D., 335, 365, 367, 371, 373, 379, 411, 428, 562, 571, 573, 574 (LXIII)
 DÂMBEAN Ovidiu, 331 (LXIII)
 DEBREU G., 411 (LXIII)
 DENIZET J., 373, 379 (LXIII)
 DETH Farley John E., 156, 159 (LXIII)
 DOBRESCU E., 44, 332, 340, 379, 395, 402, 403, 406, 407, 454, 488, 568, 573, 574 (LXIII)
 DOBROTĂ Niță, 44, 545 (LXIII)
 DOGAN M., 211 (LXIII)
 DOLTU Claudiu, 381, 383, 406 (LXIII)
 DOOB Christopher Bates, 159, 162 (LXIII)
 DORU Marcel, 331 (LXIII)
 DOSTATER G., 371 (LXIII)
 DRAZEN A., 416 (LXIII)
 DREZE J., 416 (LXIII)
 DUMITRU Călin, 331 (LXIII)
 DUMITRU Diana Cristina, 248 (LXIII)
 DUMITRU Sandu, 140, 141, 145, 155, 157, 219 (LXIII)
- EARLE J., 556, 575 (LXIII)
 EDWARDS S., 561, 575 (LXIII)
 EMERSON R., 429, 432, 441 (LXIII)
 ERWIN Nijse, 405 (LXIII)
 ESPING-ANDERSEN Gosta, 137, 156, 198 (LXIII)
- FARLEY J.E., 159, 160, 161, 162, 163, 173 (LXIII)
 FEDER G., 557, 575 (LXIII)
 FEIGENBAUM M., 478, 479, 488 (LXIII)
- FELDERER Berhard, 387, 406, 508 (LXIII)
 FERRIER G.D., 433, 441 (LXIII)
 FILLER R.K., 432, 441 (LXIII)
 FIREBAUGHT Gleen, 157 (LXIII)
 FISCHER S., 402, 455, 461, 488 (LXIII)
 FISHER J., 361 (LXIII)
 FORNEA Narcisa, 294 (LXIII)
 FRIED Mark, 274 (LXIII)
 FRIEDMAN M., 211, 357, 361, 367, 381-383, 385-399, 451, 452, 454, 488 (LXIII)
 FRIESKE K., 555, 575 (LXIII)
 FRISCH Helmut, 382, 383, 386, 399, 406 (LXIII)
 FRISCH R., 488 (LXIII)
 FROIS G. A., 365, 371, 406 (LXIII)
 FRUNZĂ, 141, 157 (LXIII)
 FULLER Richard C., 168 (LXIII)
- GÂRLAN Mictat, 294, 308 (LXIII)
 GEOFFRION A.M., 534, 536 (LXIII)
 GEORGESCU Călin, 44 (LXIII)
 GERSHENFELD N. A., 442 (LXIII)
 GERVER I., 166, 173 (LXIII)
 GHEBREA G., 250, 261 (LXIII)
 GHEORGHE Camelia, 331 (LXIII)
 GHEORGHE Viorel, 331 (LXIII)
 GHINDĂ Iuliana, 331 (LXIII)
 GILLES S.-P., 571, 575 (LXIII)
 GILMORE R., 485, 488 (LXIII)
 GLEEN Firebaugh, 141 (LXIII)
 GOFFE W., 433, 441 (LXIII)
 GONGLA P.A., 248 (LXIII)
 GOODWIN R.M., 453, 464, 489 (LXIII)
 GRAHAM A., 464, 465, 489 (LXIII)
 GRANDMONT J.M., 463, 489 (LXIII)
 GRANGER C.W.J., 454, 489 (LXIII)
 GRECU Florina, 264 (LXIII)
 GREEN Arnold, 165, 173 (LXIII)
 GREENBIE B. Barrie, 285 (LXIII)
 GUCKENHEIMER J., 479, 487, 489 (LXIII)
- HAARIO H., 435, 441 (LXIII)

- HAIMES Y.Y., 524, 534, 535, 536 (LXIII)
 HALL S.G., 159, 173, 403, 441, 449, 452 (LXIII)
 HANOUSEK J., 432, 441 (LXIII)
 HANSEN A., 373, 379, 410, 431, 439, 441 (LXIII)
 HARROD R. F., 358, 359, 361, 371, 391, 392, 541 (LXIII)
 HAVLIK P., 575 (LXIII)
 HECLO H., 211 (LXIII)
 HEGEDUS J., 216 (LXIII)
 HEIDENHEIMER A., 211 (LXIII)
 HEITMANN K., 308, 309 (LXIII)
 HENON M., 480, 481, 489 (LXIII)
 HENRY S. G. B., 403 (LXIII)
 HERBERT Gans, 274 (LXIII)
 HERMANN R., 484, 489 (LXIII)
 HICKS R., 372, 373, 375, 380, 410, 411, 453, 489 (LXIII)
 HOFSTATER Peter R., 330 (LXIII)
 HOFTÄTTER P., 308, 309 (LXIII)
 HOGAN W.W., 534, 536 (LXIII)
 HOLMES P., 479, 487, 489 (LXIII)
 HOMANS G.C., 167 (LXIII)
 HOMBURG Ștefan, 381, 387, 406, 508 (LXIII)
 HOWTON F.W., 166, 173 (LXIII)
 HULME D., 292 (LXIII)
 HUMĂ Cristina, 262 (LXIII)
- IACOB L., 310 (LXIII)
 IATAN Bogdan, 331 (LXIII)
 ILUȚ P., 310, 330 (LXIII)
 ION Cristina, 286 (LXIII)
 IONESCU Maria, 335 (LXIII)
 IVAN-UNGUREANU Clementina, 514 (LXIII)
- JACKMAN N., 572, 575 (LXIII)
 JAN W. van, 136, 156 (LXIII)
 JOHNSON H. G., 382 (LXIII)
 JOHNSON M.E., 574 (LXIII)
 JONES St., 310, 311, 330 (LXIII)
 JULA D., 44, 575 (LXIII)
- JULA N., 575 (LXIII)
- KAHN R., 358 (LXIII)
 KALECKI M., 453, 489 (LXIII)
 KALOTAY K., 429, 441 (LXIII)
 KASCH-HAROUTOUNIAN M., 432, 441 (LXIII)
 KAZUSHI Ohkawa, 545 (LXIII)
 KEYNES J.M., 345, 357-362, 365-368, 371-373, 375, 379, 380, 383, 388, 390, 391, 410, 412, 415, 443, 446, 449, 452, 539 (LXIII)
 KICKERT W.J.M., 288, 293 (LXIII)
 KLEIN L.R., 453, 489 (LXIII)
 KLIJN E.H., 288 (LXIII)
 KLIJN, 288, 293 (LXIII)
 KOESTLER A., 520, 535, 536 (LXIII)
 KOMAI J., 536 (LXIII)
 KOOPMANS T.C., 520, 536 (LXIII)
 KOPPENJAN J.F.M., 288, 293 (LXIII)
 KORTANEK K.O., 533, 535 (LXIII)
 KWIATOWSKI E., 575 (LXIII)
 KYDLAND F., 533, 536 (LXIII)
- LAIDLER D. E. W., 382 (LXIII)
 LANCU A., 365, 371 (LXIII)
 LANE J.-E., 182, 293 (LXIII)
 LARIONESCU M., 160, 173, 196 (LXIII)
 LASSONDE Louise, 545 (LXIII)
 LAUER Robert H., 160 (LXIII)
 LAUER Robert H., 173 (LXIII)
 LAWTON A., 289 (LXIII)
 LECA Aureliu, 44 (LXIII)
 LEFTER Marius, 331 (LXIII)
 LEIJONHUFVUD A., 410, 412 (LXIII)
 LI T.Y., 479, 480, 483, 489 (LXIII)
 LILIEN D M., 557, 560, 575 (LXIII)
 LINDBECK A., 573, 575 (LXIII)
 LIPTAK T., 520, 536 (LXIII)
 LO A.W., 431, 441 (LXIII)
 LORENZ E.N., 464, 482, 485, 487, 489 (LXIII)
 LUCAS R., 357, 382 (LXIII)
- MACHLUP F., 363 (LXIII)

- MACKINLAY A.C., 431, 441 (LXIII)
 MALINVAUD E., 412, 414, 416, 420, 421, 428, 520, 536 (LXIII)
 MALIȚA Mircea, 44 (LXIII)
 MALTHUS Th. R., 537, 538, 545 (LXIII)
 MANDA A., 574 (LXIII)
 MANEA Livius, 331 (LXIII)
 MANKIW N.G., 376, 380, 406, 444, 449, 452 (LXIII)
 MAREȘ Luana, 332 (LXIII)
 MAROTTO F.R., 483, 489 (LXIII)
 MATEI L., 330 (LXIII)
 MĂRGINEAN Ioan, 158, 159, 173, 174, 182, 212, 224, 239, 240, 251, 331, 332, 333, 334, 335 (LXIII)
 MCKEVITT D., 289 (LXIII)
 MEADE J., 358 (LXIII)
 MEREUȚĂ C., 402, 508, 563, 573, 574, 575 (LXIII)
 MERTON R.K., 159, 169, 172, 173 (LXIII)
 MERTON Robert King, 162 (LXIII)
 METZER A. H., 382 (LXIII)
 MICKLEWRIGHT John, 198 (LXIII)
 MIECZYSLAW W. Socha, 546 (LXIII)
 MIHĂILESCU Adina, 241 (LXIII)
 MIROGLIO A., 310 (LXIII)
 MISHKIN Frederic S., 406 (LXIII)
 MITCHELL W.C., 454, 465, 488, 489 (LXIII)
 MITREA Georgeta, 331 (LXIII)
 MITTS T.C., 441 (LXIII)
 MOIA Mihai, 343 (LXIII)
 MOLDOVEANU Maria, 262, 332, 333, 334, 335 (LXIII)
 MYERS Richard R., 168 (LXIII)
- NEDER Maria, 331 (LXIII)
 NEGRESCU D., 575 (LXIII)
 NELSON C., 456, 489, 541 (LXIII)
 NEMEC J., 182, 441 (LXIII)
 NEWELL A., 575 (LXIII)
 NIELSEN U.J., 431, 439, 441 (LXIII)
 NISBET R.A., 159, 172, 173 (LXIII)
 NIȚULESCU Dana Cornelia, 273 (LXIII)
- NOICA Ruxandra, 213, 239 (LXIII)
 NOVAK Andrei, 331, 332, 333, 334 (LXIII)
- OGBURN W.F., 167 (LXIII)
 OKUN A.M., 383, 455, 458, 489 (LXIII)
 OPRESCU Gh., 185, 188, 189, 196, 556, 557, 562, 572, 575 (LXIII)
- PARK R.E., 167 (LXIII)
 PARKIN M. J., 382, 444, 449, 452 (LXIII)
 PASTORE F., 575 (LXIII)
 PATINKIN D., 416 (LXIII)
 PAVELESCU F.-M., 357, 365, 372, 410, 428, 443 (LXIII)
 PĂUNA B., 196, 572, 575 (LXIII)
 PĂUNA C., 196 (LXIII)
 PÂNZARU Petru, 333 (LXIII)
 PECHMAN J., 489 (LXIII)
 PELASSY D., 211 (LXIII)
 PELINESCU Elena, 381, 452 (LXIII)
 PERTȘ S., 428, 572, 575 (LXIII)
 PETCU C., 184-186, 196 (LXIII)
 PEYTRIGNET M., 418, 428 (LXIII)
 PIKE Kaldor N., 453, 464, 482, 489 (LXIII)
 PINHEIRO Paulo Sergio, 285 (LXIII)
 PIRAS R., 545 (LXIII)
 PLOSSER C., 456, 489 (LXIII)
 POIRSON H., 573, 575 (LXIII)
 POP Lucian, 335 (LXIII)
 POP M. Augustin, 253, 261, 332 (LXIII)
 POPA C., 406, 576 (LXIII)
 POPESCU E., 213, 239, 331 (LXIII)
 POPESCU G., 574 (LXIII)
 POPOVICI A.A., 520, 535, 536 (LXIII)
 POSTOLACHE Tudorel, 44 (LXIII)
 PREDA Marian, 142, 213, 219, 240, 248, 254, 331 (LXIII)
 PRESCOTT E., 456, 462, 489 (LXIII)
 PRESTON R.S., 453, 489 (LXIII)
 PRIGOJINE I., 412 (LXIII)
 PRISĂCARU Corneliu, 203, 204, 205, 206, 208, 209, 210, 241 (LXIII)

PRZECHELEWSKI T., 433, 441 (LXIII)
 PUJOL T., 561, 562, 568, 573, 576 (LXIII)
 PUWAK Hildegard, 331 (LXIII)

RADU Gheorghe, 343 (LXIII)
 RADU I., 310, 330 (LXIII)
 RAMSEY J.B., 453, 489 (LXIII)
 RĂDULESCU Dan Constantin, 294, 303 (LXIII)
 RĂDULESCU S., 196 (LXIII)
 RICHARDS A.J., 441 (LXIII)
 RIETVELD P., 533, 535, 536 (LXIII)
 ROBERT Lucas jr., 447 (LXIII)
 ROBINSON A., 358 (LXIII)
 ROBINSON S., 358, 492, 506, 557, 575, 576 (LXIII)
 ROGERS J., 433, 441 (LXIII)
 ROSENBERG B., 166, 173 (LXIII)
 ROSEVELT F.D., 358 (LXIII)
 ROSSLER O.E., 485, 486, 487, 489 (LXIII)
 RUBINGTON E., 159, 164, 165, 167, 169, 173 (LXIII)
 RUDOLPH G., 435, 441 (LXIII)
 RUELE D., 484, 490 (LXIII)
 RUGHINIȘ Cosima, 183 (LXIII)

SAHALEIN J. William, 285 (LXIII)
 SAKSMAN E., 435, 441 (LXIII)
 SAMUELSON P., 373, 453, 490, 567, 576 (LXIII)
 SAPSFORD D., 566, 576 (LXIII)
 SARGENT T.J., 382, 430, 431, 442 (LXIII)
 SAY J. B., 365, 344, 345, 358, 359, 373, 375 (LXIII)
 SCHULTZE William A., 173 (LXIII)
 SEMMLER W., 464, 490 (LXIII)
 SENGE P., 464, 465, 489 (LXIII)
 SIMION Maria, 537 (LXIII)
 SIMON H.A., 430, 442, 522, 536 (LXIII)
 SNOWER D., 573, 575 (LXIII)
 SOCHA M.W., 572, 575, 576 (LXIII)
 SOCOL Gh., 123, 129, 331, 335 (LXIII)

SOSKICE D., 508 (LXIII)
 SRAFFA P., 358 (LXIII)
 STACKELBERG H. von, 534, 536 (LXIII)
 STANCIU Mariana, 104, 331, 333 (LXIII)
 STATIE Emil, 44 (LXIII)
 STÂNCULESCU Manuela, 335 (LXIII)
 STERKEN Elmer, 405 (LXIII)
 STERMAN J.D., 464, 465, 466, 490 (LXIII)
 STOLERU L., 359, 366 (LXIII)
 STROIE Simona, 157, 250, 261 (LXIII)
 STRZATA K., 441 (LXIII)
 SUMMERS L. H., 406 (LXIII)
 SZTANDERSKA U., 572, 575, 576 (LXIII)

TALCOTT Parsons, 162 (LXIII)
 TARVAINEN K., 534, 536 (LXIII)
 TAȘNADI Alexandru, 381, 383, 406 (LXIII)
 TEODORESCU Alin, 159 (LXIII)
 TERASVIRTA T., 454, 489 (LXIII)
 TEȘLIUC C., 335 (LXIII)
 THOMAS W.I., 167, 168 (LXIII)
 THOMPSON E.H., 248 (LXIII)
 TOCSICS I., 216 (LXIII)
 TOMA L., 545 (LXIII)
 TONG H., 454, 490 (LXIII)
 TREBICI V., 305, 331, 332 (LXIII)
 TURNER B., 216 (LXIII)
 TURNER M., 292 (LXIII)
 TZANNATOS Z., 566, 576 (LXIII)

ȚURLEA Geomina, 546, 576 (LXIII)

URSE Laureana, 331, 336 (LXIII)

VASILE V., 575, 576 (LXIII)
 VĂCĂREL I., 182 (LXIII)
 VÂLCEANU, 428 (LXIII)
 VEGH, 405 (LXIII)
 VIC George, 136, 157 (LXIII)
 VILDER R.G., 463, 490 (LXIII)

- VLĂSCLEANU L., 173 (LXIII)
VLĂSCLEANU Mihaela, 293 (LXIII)
VOICU Bogdan, 139, 141, 213, 219, 221 (LXIII)
VOICU Mălina, 135, 139, 141, 157, 219 (LXIII)
VOICULESCU D., 508 (LXIII)
VOINEA Ion, 331 (LXIII)
- WALLRAS N., 382 (LXIII)
WALRAS, 354, 355, 356, 365, 372, 410, 412, 468 (LXIII)
WEBER Renate, 297 (LXIII)
WEIGEND A.S., 433, 442 (LXIII)
WEINBERG M.S., 159, 164, 165, 167, 169, 173 (LXIII)
WEINTRAUB S., 373 (LXIII)
WEISBERG Y., 576 (LXIII)
WEITZMAN M., 444, 445, 446 (LXIII)
WHITE J. Michael, 285 (LXIII)
WILLIAMSON J., 576 (LXIII)
- WILSON S., 196 (LXIII)
WITCBX J. B., 403 (LXIII)
WOLFE P., 520, 532, 535 (LXIII)
WORTH R., 249, 261 (LXIII)
WRIGHT G., 182 (LXIII)
WRIGHT Mills C., 161, 162, 173 (LXIII)
- YORKE J.A., 479, 480, 483, 489 (LXIII)
- ZALEWSKA-MITURA A., 429, 441 (LXIII)
ZAMAN Gh., 3, 44, 428 (LXIII)
ZAMFIR Cătălin, 95, 98, 136-140, 142, 157-159, 162-164, 173, 182, 198, 212, 215, 219, 239, 240, 253, 285, 291, 294, 331-336 (LXIII)
ZAMFIR Elena, 157, 261, 285, 294, 332, 334, 336 (LXIII)
ZARNOWITZ V., 465, 490 (LXIII)
ZNANIECKI Fl., 167, 168 (LXIII)