INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
"COSTIN C. KIRIȚESCU"

TEZAUR

Volumul LI

Academia Română

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
“COSTIN C. KIRIȚESCU”

TEZAUR

1999

vol. LI

Centrul de Informare şi Documentare Economică
Bucureşti, România

Editor: Valeriu IOAN-FRANC

Redactori: Adelina BIGICĂ, Haritina BUŞTIUC, Ortansa CIUTACU, Mircea FÂȚĂ, Dorina GHEORGHE, Paula NEACŞU, Mihaela PINTICĂ, Aida SARCHIZIAN, Ovidiu SÎRBU

Culegere text: Mirela AGAPI, Carmen DIȚULESCU

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

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

ISBN 978-973-159-213-8 Apărut 2017

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
“COSTIN C. KIRIȚESCU”

TEZAUR

1999

vol. LI

ACADEMIA ROMÂNĂ

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

SUMAR
volumul LI

PROBLEME ECONOMICE NR. 22-23/1999 **1**

PROFITABILITATEA ŞI DIMENSIUNEA ÎNTREPRINDERILOR ÎN ECONOMIA ROMÂNIEI 3

1. ROLUL ÎNTREPRINDERILOR MARI ŞI EFICIENȚA ÎN ECONOMIA ROMÂNIEI 7

2. REPARTIZAREA PROFITULUI ŞI A PIERDERILOR PE SECTOARE 9
   2.1. Profitul 9
   2.2. Pierderile 13
   2.3. Analiza pe sectoare a raportului profit/pierderi 16

3. EFICIENȚA ECONOMICĂ ÎN SECTORUL PRIVAT, MIXT ŞI DE STAT 20

4. EFICIENȚA ECONOMICĂ REGIONALĂ 24

5. ÎNTREPRINDERILE MARI ŞI EFICIENȚA ECONOMICĂ ÎN PERIOADA DE TRANZIȚIE 34

6. VENITURILE DIN COMERȚ ÎN FUNCȚIE DE MĂRIMEA FIRMEI 42

7. DIMENSIUNEA ÎNTREPRINDERILOR ŞI EXPORTUL 45

8. EFICIENȚA ECONOMICĂ ŞI FORMA DE PROPRIETATE A CAPITALULUI 51

9. CREDITAREA PE TIPURI DE AGENȚI ECONOMICI: TENDINȚE ŞI PARTICULARITĂȚI 56

PROBLEME ECONOMICE NR. 24-25/1999 **63**

TRANZIȚIA ŞI CRIZA SISTEMULUI DE PENSII *65*

1. PRINCIPALELE FORME ALE CRIZEI 69

2. DEPRECIEREA INDICATORILOR PRIVIND PENSIILE 71

2.1. Scăderea pensiei reale 71
2.2. Reducerea cantității de bunuri şi servicii cumpărate cu o pensie lunară 75
2.3. Dimensiunea pensiei exprimată în dolari SUA 77
2.4. Numărul şi proporția pensionarilor cu pensii inferioare veniturilor/cheltuielilor care definesc pragul sărăciei absolute 78
2.5. Politica de venituri şi deteriorarea raportului dintre pensii şi salarii 80
2.6. Nivelarea pensiilor 82

3. SUBMINAREA ELEMENTELOR VITALE ALE SISTEMULUI DE PENSII 85
3.1. Deteriorarea raportului de susținere-dintre salariați şi pensionari... 85
3.2. De la bugete de asigurări sociale de stat excedentare la bugete deficitare 88

4. CREŞTEREA LA LIMITA EXTREMĂ A CONTRIBUȚIEI DE ASIGURĂRI SOCIALE DE STAT 91
4.1. Noi cote de contribuții de asigurări sociale 91
4.2. Stimulente şi penalități privind plata contribuțiilor de asigurări sociale 93

5. RECORELAREA PENSIILOR 95
5.1. Necesitatea recorelării 95
5.2. Măsuri de recorelare a pensiilor Recorelarea din octombrie 1996 100

6. ÎN LOC DE CONCLUZII 105

PROBLEME ECONOMICE NR. 26/1999 _____ 117

DEZVOLTAREA DURABILĂ A INDUSTRIEI ROMÂNEŞTI 119

1. ESENȚA CONCEPTULUI DE DEZVOLTARE DURABILĂ A INDUSTRIEI 123
1.1. Dezvoltarea durabilă a industriei 124
1.2. Practica dezvoltării durabile a industriei 126
1.3. Abordarea dezvoltării industriale durabile în România 128

2. PREMISE ALE ABORDĂRII CONCEPTULUI DE DEZVOLTARE DURABILĂ ÎN PRACTICA INDUSTRIALĂ DIN ROMÂNIA 130
2.1. Argumente în favoarea considerării conceptului dezvoltării durabile în politicile şi strategiile industriale din România 131
2.2. Rezerve față de oportunitatea conceptuluide dezvoltare durabilă a industriei româneşti 132

3. PRECONDIȚII PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A INDUSTRIEI ROMÂNEŞTI 134
3.1. Punerea sub control a evoluției industriei 134
3.2. Promovarea unor componente ale dezvoltării industriale durabile 142

CONCLUZII 147

BIBLIOGRAFIE 148

PROBLEME ECONOMICE NR. 27/1999 _____ 151

NOUA ORDINE MONDIALĂ - NOTE DE LECTURĂ - 153

1. SUVERANITATEA NU ADUCE BOGĂȚIE 157

2. GLOBALIZAREA - ASUMAREA UNUI CONCEPT NEÎNȚELES 158

3. CE ÎNSEAMNĂ "NOUA ORDINE MONDIALĂ" 162

4. BANCHERII MONDIALI - SCOPURI OCULTE? 166

PROBLEME ECONOMICE NR. 28/1999 _____ 167

MODELE NON-LINEARE ŞL HAOS ÎN ECONOMIE - PROBLEME TEORETICE ŞI APLICAȚII - 169

Capitolul 1. MODELE NON-LINEARE CU TIMP DISCRET ŞI MODELE NON-LINEARE CU TIMP CONTINUU 173
1.1. Scurtă prezentare a evoluției modelării non-lineare 173
1.2. Comportamentul complex al ecuației logistice simple 174
1.3. Sisteme globale unidimensionale cu timp discret 182
1.4. Sisteme globale multidimensionale discrete 184

1.5. Sisteme globale cu timp continuu 188

Capitolul 2. APLICAȚII ALE MODELELOR NON-LINEARE LA TRANZIȚIA ECONOMIILOR EST-EUROPENE 192

2.1. Considerații privind dinamica relației inflație-şomaj în perioada de tranziție 192

2.2. Modelul stagflației. evidențe empirice şi trenduri 193

2.3. Fazele tranziției 197

BIBLIOGRAFIE 199

PROBLEME ECONOMICE NR. 29-30-31/1999 _____ 201

ASOCIEREA ROMÂNIEI LA UNIUNEA EUROPEANĂ. EFECTE PE TERMEN MEDIU ŞI LUNG 203

INTRODUCERE 207

Capitolul I - TENDINȚE IN POLITICA COMERCIALA COMUNĂ A UNIUNII EUROPENE DUPĂ 1990 210

1.1. Scurt istoric al funcționării P.C.C. 210

1.2. Tendințe în P.C.C. față de țările dezvoltate 214

1.3.Tendințe în P.C.C. față de țările în dezvoltare 219

1.4. Tendințe în P.C.C. față de țările din Europa Centrală şi de Est 224

Capitolul II. ACORDUL DE ASOCIERE A ROMÂNIEI LA U.E. - EFECTE PE TERMEN MEDIU ŞI LUNG 248

2.1.Cadrul juridic al relațiilor economice dintre România şi U.E. Înainte şi după 1990 248

2.2. Obiectivele Acordului de Asociere a României la Uniunea Europeană 250

2.3. Tendințe în evoluția schimburilor comerciale ale României cu Uniunea Europeana după semnarea acordului de asociere ... 257

2.4. Efectele acordului de Asociere a României la Uniunea Europeană asupra exporturilor româneşti de produsele industriale şi agricole pe piețele țărilor comunitare 274

Capitolul III - CONSIDERENTE PRIVIND ADERAREA ÎN PERSPECTIVĂ A ROMÂNIEI LA UNIUNEA EUROPEANĂ 283

3.1. Contextul geo-politic al integrării României în structurile economice comunitare 283
3.2. Raportul Comisiei U.E. - "Agenda 2000" privind stadiul pregătirii aderării României la U.E. 285
3.3. Considerații privind şansele României de aderare la UE în perspectiva anilor 2005-2010 287

CONCLUZII 291

ANEXE 296

BIBLIOGRAFIE 301

PROBLEME ECONOMICE NR. 32/1999 _____ 302

ROMÂNIA SCENARII PROSPECTIVE MACROECONOMICE..... 304

MEDIUL ECONOMIC INTERNAȚIONAL 308
1. Analize prospective pe termen scurt şi mediu 308
2. Estimări recente privind economia mondială 310

CADRUL EUROPEAN ECONOMIA UNIUNII EUROPENE ÎN ANII 1998 - 2000 314
1. Probleme actuale privind Uniunea Europeană 314
2. Economia Uniunii Europene: estimări (1998) şi analize prospective (1999-2000) 316
3. Estimări prospective pe termen lung 322
4. Principalii indicatori economici din Uniunea Europeană 322
5. Estimări recente privind evoluția economică pe termen scurt..... 327

CADRUL REGIONAL. SITUAȚIA ECONOMICĂ ŞI PERSPECTIVELE DE DEZVOLTARE ÎN CENTRUL ŞI ESTUL EUROPEI 330
1. Starea economică actuală a țărilor din Europa Centrală şi de Est .. 330
2. Perspectivele de dezvoltare în Centrul şi Estul Europei 333
3. Analize prospective recente privind dezvoltarea economică în Europa Centrală şi de Est 339

ECONOMIA NAȚIONALĂ ÎN PERIOADA 1990-1998 344
1. Evoluția economiei naționale în perioada 1990-1997 344

2. Evoluția economiei naționale în anul 1998 350

PROGNOZA PRINCIPALILOR INDICATORI MACROECONOMICI. ECONOMIA NAȚIONALĂ ÎN PERSPECTIVA ANILOR 1999-2005..... 353
1. Ipoteze de fundamentare a previziunilor macroeconomice 353
2. Proiecții macroeconomice pe termen scurt şi mediu 356

ANEXE 363

PROBLEME ECONOMICE NR. 33/1999 _____ 367

ECONOMIA AGROALIMENTARĂ. ELEMENTE DE CERERE, OFERTĂ ŞI MECANISME DE REGLARE..... 369

Capitolul 1: STAREA ACTUALĂ A ECONOMIEI AGROALIMENTARE ... 373
1.1. Evoluții contradictorii dintre agricultură şi industria alimentară 373
1.2. Reculul performanțelor economice sectoriale..... 374
1.3. Dinamica economiei agroalimentare în fluxurile comerciale externe 378

Capitolul 2: CEREREA AGREGATĂ AGROALIMENTARĂ..... 380
2.1. Evoluții recente 380
2.2. Cererea intermediară în economia agroalimentară 382
Bibliografie selectivă 385

Capitolul 3: PARTICULARITĂȚI ALE CERERII DE PRODUSE ALIMENTARE 387

Capitolul 4: ASPECTE METODOLOGICE 392
4.1. Estimarea parametrilor ecuațiilor cererii de produse alimentare... 392
4.2. Estimarea coeficienților de elasticitate ai cererii de produse alimentare în funcție de prețuri şi venituri..... 396
Bibliografie selectivă 403

PROBLEME ECONOMICE NR. 34/1999 _____ 405

EVALUAREA INSTITUȚIILOR PUBLICE (Studiu comparativ 1992-1996-1998) - sondaj efectuat în Bucureşti, mai-iunie 1998..... *407*

1. ASPECTE TEORETICE ŞI METODOLOGICE 411

2. ESTIMAREA ÎNCREDERII ÎN AUTORITĂȚILE PUBLICE 414

3. PERCEPȚIA CORUPȚIEI..... 418

4. AUDIENȚA ŞL ÎNCREDEREA POPULAȚIEI ÎN MASS-MEDIA..... 423
4.1. Televiziunea..... 423
4.2. Radio România - Actualități 425
4.3. Presa scrisă 427

5. PARTIDELE POLITICE ŞL ÎNCREDEREA POPULAȚIEI 429
5.1. Membri de partid, simpatizanți; încrederea populației 429
5.2. Parlamentul văzut de bucureşteni 430

6. PRIMĂRIA VĂZUTĂ DE BUCUREŞTENI 431

7. ASISTENȚA MEDICALĂ - OPȚIUNI, TENDINȚE, SATISFACȚII..... 432

PROBLEME ECONOMICE NR. 35-36/1999_____ 437

TEORII DESPRE TRANZIȚIA LA ECONOMIADE PIAȚĂ ÎN UNELE ȚĂRI EUROPENE ŞI TRANSEUROPENE - STUDIU COMPARATIV 439

Capitolul 1 - PROBLEME TEORETICE ALE TRANZIȚIEILA ECONOMIA DE PIAȚĂ 443

Capitolul 2 - TRANZIȚIA ŞI PERCEPEREA ACESTEIA PE CONTINENTUL EUROPEAN 454

Capitolul 3 - PROCESUL TRANZIȚIONAL PE CONTINENTUL ASIATIC 479

Capitolul 4 - ASPECTE ALE TRANZIȚIEI LA ECONOMIA DE PIAȚĂ ÎN ȚĂRILE AMERICII LATINE..... 491

PROBLEME ECONOMICE NR. 37-38/1999_____ 497

DEZVOLTAREA LOCALĂ ÎN POLITICA REGIONALĂ A UNIUNII EUROPENE 499

DEZVOLTAREA LOCALĂ ÎN POLITICA REGIONALĂ A UNIUNII EUROPENE..... 503

I. EXPERIENȚE DE DEZVOLTARE LOCALĂÎN ȚĂRI ALE UNIUNII EUROPENE 505
1. Considerații metodologice 505
2. Tendințe generale ale dezvoltării locale în Uniunea Europeană 506
3. Structurile care intervin în domeniul dezvoltării economico-sociale 510
4. Obiectivele diferitelor experiențe de dezvoltare locală 513
5. Principii de acțiune 514
6. Principii utilizate la punerea în practică a mijloacelor 517
7. Structuri şi mijloace utilizate 518
8. Tendințe 520
9. Câteva constatări desprinse din experiențele analizate 522

II. METODOLOGIA ELABORĂRII PROIECTELOR TERITORIALE ÎN SCOPUL STIMULĂRII INIȚIATIVELOR LOCALE DE DEZVOLTARE 524
1. Ghid metodologic al dezvoltării locale 524
2. De la strategii la acțiune: instrumentele şi modul lor de utilizare 534
3. Un instrument special adaptat: subvențiile globale 542

PROBLEME ECONOMICE NR. 39/1999 _____ 549

SISTEMUL BANCAR ROMÂNESC ŞI ADERAREA LA UNIUNEA EUROPEANĂ 551

1. PERSPECTIVELE INTEGRĂRII ROMÂNIEI ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ 555

2. AJUSTAREA POLITICILOR MONETARE ŞI VALUTARE ALE BĂNCII NAȚIONALE A ROMÂNIEI, ÎN CONCORDANȚĂ CU POLITICILE EUROPENE 560

3. MODIFICĂRI LEGATE DE MODERNIZAREA ŞI EFICIENTIZAREA STRUCTURILOR ŞI A GAMEI OPERAȚIONALE A BĂNCILOR 565

4. ÎNTĂRIREA CONCURENȚEI BANCARE, CA FACTOR DE RIDICARE A NIVELULUI CALITATIV AL ACTIVITĂȚII BANCARE 567

ANEXE 569

PROBLEME ECONOMICE NR. 40/1999 _____ 575

CORUPȚIA LA ROMÂNI ÎN PERIOADA DE TRANZIȚIE (PARTEA I)..... 577

1. DOUĂ EVALUĂRI ALE CORUPȚIEI ÎN ROMÂNIA. DIMENSIUNEA ŞI GRAVITATEA LOR 581

2. CORUPȚIA - DEVIANȚĂ SOCIALĂ DE CONŞTIINȚĂ ŞI COMPORTAMENT 587
   2.1. Cadrul conceptual al corupției 587
   2.2. Demersul sociologic 586
   2.3. Demersul juridic 587
   2.4. Concepția economiştilor despre corupție 588

3. ATRIBUTE DEFINITORII ALE CORUPȚIEI 593
   3.1. Corupția - viciu uman care poate să adoarmă, dar nu moare niciodată 593
   3.2. Corupția - crimă deliberată 593
   3.3. Corupția n-are naționalitate, ea este universală 594
   3.4. Adversarii corupției - autorii ei 594
   3.5. Corupția - prietena discretă a puterii 597
   3.6. Corupția - act de profundă injustiție socială 599

4. CAUZELE CORUPȚIEI 601
   4.1. Cauzele corupției în dezbaterile internaționale 601
   4.2. Cauza cauzelor corupției 602
   4.3. Slăbiciuni şi incoerențe ale legislației 604
   4.4. Venalitatea justiției 605
   4.5. Monopolul şi renta 608
   4.6. Politicile economice restrictive şi de intervenție ale statului 609
   4.7. Tranziția ca atare - sursă cauzală multiplă a corupției 609

5. PRINCIPII ŞI MECANISME ALE CORUPȚIEI 611
   5.1. Pregătirea terenului şi a echipei de atac 611
   5.2. Crearea deliberată a stării de confuzie 611

5.3. Aruncarea în costurile întreprinderiia furturilor din aceasta 611
5.4. Crearea de întreprinderi căpuşe 612
5.5. Crearea de firme fantomă 612
5.6. Plasarea de "cârtiţe" în sistemul instituţional al statului 613

PROBLEME ECONOMICE NR. 41/1999 _____ 615

INTEGRAREA ROMÂNIEI ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ. CERINŢE PENTRU DEZVOLTAREA INDUSTRIALĂ REGIONALĂ..... 617

Capitolul 1 - POLITICA SECTORIALĂ INDUSTRIALĂ ÎN INTERFERENŢĂ CU DEZVOLTAREA REGIONALĂ ÎN U.E. 621

Capitolul 2 - STAREA ACTUALĂ A INDUSTRIEI ROMÂNIEI 623
2.1. Problemele industriei României în perspectiva integrării în U.E. .. 623
2.2. Starea industriei României în perspectiva integrării în U.E. 624
2.3. Capacitatea României de a face faţă presiunilor concurenţiale şi forţelor pieţei U.E. 625
2.4. Realizări ale României în domeniul industriei menţionate în AGENDA 2000 – Raportul U.E. pentru România pe 1998 628

Capitolul 3 - OBIECTIVE PRIORITARE ALE DEZVOLTĂRII INDUSTRIALE REGIONALE ÎN ROMÂNIA 630

Capitolul 4 - TIPOLOGIA CERINŢELOR PENTRU DEZVOLTAREA INDUSTRIALĂ REGIONALĂ CE DECURG DIN STRATEGIA INTEGRĂRII ROMÂNIEI ÎN U.E. 633
1. Cerinţe de ordin legislativ 633
2. Cerinţe de ordin instituţional 634
3. Cerinţe legate de existenţa factorilor de producţie şi a infrastructurii moderne 634
4. Cerinţe legate de protejarea mediului 634
5. Cerinţe legate de capacitatea reală şi potenţială de a rezista concurenţei internaţionale a mărfurilor şi serviciilor din ţările U.E. 634
6. Cerinţe legate de performanţa şi eficienţa economică caracteristice IMM 635
7. Cerinţe privind locul şi rolul întreprinderilor industriale publice 635

8. Cerințe privind atenuarea şomajului de lungă durată prin reconversie profesională 635
9. Cerințe legate de dezvoltarea rurală, inclusiv prin crearea de unități agroindustriale competitive, în concordanță cu conceptul comunitar de dezvoltare rurală integrată, multisectorială 635
10. Cerințe privind existența unui cadru legislativ permisibil, atractiv şi stabil pentru investitorii străini, în scopul atingerii tehnologiilor avansate ale marilor concerne industriale. 635

Capitolul 5 - PROBLEME CU CARE SE CONFRUNTĂ DEZVOLTAREA INDUSTRIALĂ REGIONALĂ ÎN PERSPECTIVA ADERĂRII ROMÂNIEI LA U.E. 637
5.1 Decalajele de dezvoltare industrială între regiunile României 637
5.2. Volumul redus al investițiilor străine în industria României 638
5.3. Cooperarea industrială în cadrul Acordului european România-U. E., instituind o asociere între România, pe de o parte şi Comunitățile Europene şi statele membre ale acestora pe de altă parte, constituie unul din instrumentele de natură să accelereze investițiile străine în România 640
5.4. Necesitatea optimizării procesului de privatizare 640
5.5. Opțiuni mai apropiate sau mai îndepărtate de opiniile experților Comisiei U.E., BERD şi OCDE privind perspectivele dezvoltării industriale regionale în România 642
5.6. Nivelul salariilor şi gradul de protecție a mediului – factori importanți în deciziile de dezvoltare industrială regională în vederea integrării României în U.E. 645

Capitolul 6 - NECESITATEA UNUI SISTEM DE INDICATORI PRIVIND DEZVOLTAREA INDUSTRIALĂ REGIONALĂ ÎN PERSPECTIVA ADERĂRII ROMÂNIEI LA U.E. 650

BIBLIOGRAFIE 652

PROBLEME ECONOMICE NR. 42-43/1999 _____ 655

ANALIZA COMPARATIVĂ A STADIULUI ACTUAL AL DEZVOLTĂRII IMM ÎN ROMÂNIA ŞI EUROPA 657

1. ANALIZA SECTORIALĂ 661

1.1. Numărul şi structura întreprinderilor mici şi mijlocii 661
1.2. Dimensiunea întreprinderilor mici şi mijlocii 671
1.3. Performanțele economice şi financiare ale întreprinderilor mici şi mijlocii 678

2. ANALIZA REGIONALĂ 689
2.1. Politica regională în concepția C.E.E. 689
2.2. Analiză regională a IMM în România 700

CONCLUZII 707

PROBLEME ECONOMICE NR. 44/1999 _____ 709

CONSUMUL NEALIMENTAR SUB INFLUENȚA INFLAȚIEI 711

1. CONSUMUL - FACTOR STIMULATORAL DEZVOLTĂRII ECONOMICE 715
1.1. Funcțiile consumului 715
1.2. Forme ale consumului 716
1.3. Factori de influență a consumului 717

2. CHELTUIELILE DE CONSUM ALE POPULAȚIEI 725
2.1. Structura cheltuielilor de consum 725
2.2. Cheltuieli pentru produse nealimentare 727
2.3. Înzestrarea cu bunuri de folosință îndelungată 732

3. INFLUENȚA PREȚURILOR ASUPRA CHELTUIELILOR NEALIMENTARE DE CONSUM 740

CONCLUZII 745

ANEXE 747

PROBLEME ECONOMICE NR. 45/1999 _____ 751

CRITERIUL ECONOMIC ŞI ADERAREA ROMÂNIEI LA UNIUNEA EUROPEANĂ 753

1. EXTINDEREA UNIUNII EUROPENE 757

2. DECALAJE ECONOMICE ŞI SOCIALE DINTRE ROMÂNIA, ŢĂRILE UE ŞI ŢĂRILE CANDIDATE LA UNIUNE 758

3. EVOLUŢIA PRINCIPALILOR INDICATORI MACROECONOMICI ÎN PERIOADA 1989-1998 771

4. ÎN LOC DE CONCLUZII 777

NOTE BIBLIOGRAFICE 779

PROBLEME ECONOMICE NR. 46/1999 _____ 781

PARTENERIATUL CONSUMATOR - ÎNTREPRINDERE PRODUCĂTOARE 783

INTRODUCERE 787

1. ROLUL ALEGERII EFECTUATE DE CONSUMATOR ÎN CONSTRUIREA AVANTAJULUI COMPETITIV 789

2. INTRAREA MARKETINGULUI ÎN ERA DIVERSITĂŢII SE ÎNSCRIE ÎNTR-O NOUĂ PROBLEMATICĂ GLOBALĂ 792

3. CONSUMATORUL ŞI NOUL MARKETING DE DISTRIBUŢIE 794

4. GEOMARKETING ŞI STRATEGIILE TRANSFRONTALIERE 795

5. OPŢIUNEA “UNIVERSULUI DE CONSUM” ŞI “EFFICIENT CONSUMER RESPONSE” 796

6. COMPORTAMENTUL DE CONSUM ALIMENTAR ÎNTRE SPECIFICUL NAŢIONAL, REGIONAL, LOCAL ŞI STANDARDIZAREA INTERNAŢIONALĂ 797

7. CONSUMATORUL ŞI CALITATEA VIEŢII 799

8. CONSUMATORUL ŞI POLITICA CONCURENŢEI 802

9. REABILITAREA ROLULUI CONSUMATORILOR ŞI DIALOGUL TRANSATLANTIC 806

10. ETICA MARKETINGULUI, SUVERANITATEA CONSUMATORULUI ŞI PROVOCAREA POZITIVĂ A ACESTUIA 812

11. DIVERSITATEA CONSUMATORILOR, “MARŞURILE” LOR, POSIBILITATEA UNUI MARKETING ETNIC ŞI EGALIZAREA CULTURALĂ.....815

PROBLEME ECONOMICE NR. 47/1999 _____ 819

LUCRĂRI PUBLICATE ÎN ANUL 1999.....821

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ ÎN ANUL 1999.....825

LUCRĂRI PUBLICATE ÎN ANUL 1999.....830

I. ANALELE INSTITUTULUI NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE.....830

II. STUDII ŞI CERCETĂRI ECONOMICE.....830

III. PROBLEME ECONOMICE.....831

IV. REVISTA ROMÂNĂ DE ECONOMIE.....835

V. ROMANIAN ECONOMIC RESEARCH OBSERVER (OBSERVATEUR DE LA RECHERCHE ECONOMIQUE ROUMAINE).....835

VI. LUCRĂRI PUBLICATE ÎN REGIM EDITORIAL PRIN EDITURA EXPERT.....837

INDEX DE AUTORI _____ 838

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 22-23/1999

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

PROFITABILITATEA ŞI DIMENSIUNEA ÎNTREPRINDERILOR ÎN ECONOMIA ROMÂNIEI

Gheorghe ZAMAN
Grigore VÂLCEANU

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. ROLUL ÎNTREPRINDERILOR MARI ŞI EFICIENȚA ÎN ECONOMIA ROMÂNIEI 7

2. REPARTIZAREA PROFITULUI ŞI A PIERDERILOR PE SECTOARE 9

2.1. Profitul 9

2.2. Pierderile 13

2.3. Analiza pe sectoare a raportului profit/pierderi 16

3. EFICIENȚA ECONOMICĂ ÎN SECTORUL PRIVAT, MIXT ŞI DE STAT 20

4. EFICIENȚA ECONOMICĂ REGIONALĂ 24

5. ÎNTREPRINDERILE MARI ŞI EFICIENȚA ECONOMICĂ ÎN PERIOADA DE TRANZIȚIE 34

6. VENITURILE DIN COMERȚ ÎN FUNCȚIE DE MĂRIMEA FIRMEI 42

7. DIMENSIUNEA ÎNTREPRINDERILOR ŞI EXPORTUL 45

8. EFICIENȚA ECONOMICĂ ŞI FORMA DE PROPRIETATE A CAPITALULUI 51

9. CREDITAREA PE TIPURI DE AGENȚI ECONOMICI: TENDINȚE ŞI PARTICULARITĂȚI 56

1. ROLUL ÎNTREPRINDERILOR MARI ŞI EFICIENȚA ÎN ECONOMIA ROMÂNIEI

Oricât ar părea de straniu, apologetica IMM-urilor, în detrimentul marilor întreprinderi, fie chiar şi în cazul economiei de tranziție a României care în anii totalitarismului a avut un grad ridicat de concentrare, din motive bine cunoscute, reprezintă o abordare unilaterală a problematicii structurii şi dimensiunilor unităților economice, o abdicare de la principiul "in media stat virtus", cu efecte contraproductive pe termen mediu şi lung.

Fără a fi tributar unor prejudecăți sau a ne plia conjunctural unor lozinci de inspirație mai puțin sau deloc bazată pe analize concrete obiective, vom î ncerca să desprindem câteva caracteristici ale întreprinderilor de talie mare (peste 250 de salariați) în ceea ce priveşte contribuția lor la macroperformanțele economico-financiare în perioada de tranziție a României la mecanismele de piață, îndeosebi în anii 1996 şi 1997. O atenție specială se va acorda şi comportamentului lor investițional, ca factor al creşterii economice într-o economie concurențială.

Delimitarea societăților comerciale pe clase de mărime a fost făcută în concordanță cu cea a recomandărilor Biroului Statistic al Uniunii Europene (EUROSTAT), şi anume:

- microîntreprinderi, între 0 şi 9 salariați;
- Întreprinderi mici, între 10 şi 49 salariați;
- Întreprinderi mijlocii, între 50 şi 249 salariați;
- Întreprinderi mari, peste 250 salariați.

Dintr-un total de 379366 societăți comerciale care au depus bilanțul pentru anul 1997, doar 2388 (0,6% din total) erau de talie mare, restul aparținând celorlalte categorii dimensionale, îndeosebi microîntreprinderile care dețin o proporție de 91,6% din numărul total de societăți.

Repartiția societăților comerciale mari după numărul de salariați şi sectoare relevă că cele mai însemnate ponderi le dețin: industria extractivă şi prelucrătoare, construcții de maşini, utilaje şi echipamente (35,8% din numărul total), industria uşoară (15,0%), construcții (12,4%), industria alimentară (9,9%) etc.

Ca număr, microîntreprinderile domină în fiecare sector de activitate, sfera comerțului deținând de departe cea mai mare pondere.

După forma de proprietate a capitalului social, din totalul de 2388 unități mari, doar 429 (adică 18,0%) reprezentau societăți cu capital majoritar de stat, restul de 82% erau cu capital privat şi majoritar privat, ceea ce semnifică, cel puțin numericeşte, o importantă forță economică, predominantă decizional în cadrul sectorului particular.

Din numărul total al firmelor luate în analiză, peste 99% erau reprezentate de cele cu capital privat, marea majoritate activând în domeniul comerțului şi serviciilor.

Analiza corelației dintre **forma de proprietate, dimensiune** şi eficiență economică a societăților comerciale oferă importante elemente de referință şi fundamentare pentru politicile şi strategiile la nivel micro, mezo şi macroeconomic. Am efectuat această analiză pe baza rezultatelor contului de profit şi pierderi în anul 1997.

Tabelul 1 - Repartiția societăților comerciale după rezultatele contului profit şi pierderi în anul 1997

	Număr de firme care au depus bilanțul în 1997		Ponderea (%) numărului celor cu:			Valoarea netă a:			
			pro-fit	pier-deri	fără sold	profitului (mld.lei)	%	pierderilor (mld.lei)	%
Total	**379366**	**100,0**	**59,8**	**29,0**	**11,2**	**20130,2**	**100,0**	**15958,6**	**100,0**
Micro-întreprinderi	347628	100,0	58,1	29,8	12,1	4492,8	22,4	2485,1	15,6
Întreprinderi mici	23320	100,0	79,8	20,0	0,2	4607,1	22,9	2549,8	16,0
Întreprinderi mijlocii	6030	100,0	75,6	24,1	0,3	4200,8	20,8	2731,8	17,1
Întreprinderi mari	2388	100,0	76,5	23,4	0,1	6829,5	33,9	8191,9	51,3

Sursa: *Activitatea financiară a societăților comerciale în 1997.*

Principalele concluzii rezultate din datele tabelului 1 se referă la următoarele:

a) numărul societăților comerciale cu profit, indiferent de mărimea acestora, în medie reprezintă circa 60% din totalul societăților, ponderi superioare mediei înregistrându-se în cazul întreprinderilor mici (79,8%), mari (76,8%) şi mijlocii (76,5%) şi inferioare în cazul microîntreprinderilor;
b) după volumul profitului şi al pierderilor, întreprinderile mari dețin cea mai mare pondere în total, respectiv 33,9% şi 51,3%, ceea ce conduce la cel puțin două constatări:
   - pe ansamblul întreprinderilor mari, pierderile nete depăşesc cu 1362,4 miliarde lei volumul profitului;
   - microîntreprindrile şi IMM-urile dețin aproximativ jumătate din volumul total al pierderilor, de unde concluzia că de faliment şi pierderi nu este scutit nici sectorul privat al IMM.

Structura pierderilor nete pe grupe dimensionale, în anii 1996 şi 1997, relevă că unităților mari le-a revenit o pondere de 52,2% în 1996 şi de 51,3% în 1997, deşi, după numărul de societăți, IMM-urile dețin o pondere de peste 99%.

2. REPARTIZAREA PROFITULUI ŞI A PIERDERILOR PE SECTOARE

2.1. Profitul

Potrivit datelor pentru societăţile care au depus bilanţ contabil în anul 1997, pe ansamblu valoarea profitului net a depăşit cu 4171,7 mii lei volumul pierderilor, adică de 1,26 ori. Din păcate, acest excedent de profit net anual nu poate fi comparat cu raportul dintre creanţe şi datorii şi nici cu volumul arieratelor, datorită lipsei de date.

Tabelul 2 - Distribuţia sectorială a profitului şi a pierderilor brutepe sectoare economice, în anul 1997

	Profit brut		Pierderi brute		Profit/ Pierderi
	mld.lei	%	mld.lei	%	
0	1	2	3	4	5 = 1:3
Total	**29603,2**	**100,0**	**23468,5**	**100,0**	**1,26**
Industria extractivă şi prelucrătoare (exclusiv ind. alimentară şi uşoară)	8180,5	27,6	7103,2	30,2	1,15
Industria uşoară	2062,8	7,0	771.8	3,3	2,67
Industria alimentară	3143,4	10,6	1632,6	6,9	1,92
Agricultură	816,9	2,8	4003,7	17,1	0,20
Construcţii	3557,6	12,0	491,9	2,1	7,23
Comerţ	7607,1	25,7	5279,4	22,5	1,44
Turism	305,6	1,0	111,8	0,5	2,73
Transporturi	864,7	2,9	1869,7	8.0	0,46
Servicii profesionale	3065,1	10,4	2204,4	9,4	1,39

***Sursa**: Date de bilanţ pe anul 1997, Ministerul Finanţelor.*

Pornind de la premisa că schimbările structurale, îndeosebi la nivel sectorial, în virtutea unor forţe inerţiale obiective şi subiective, caracteristice marilor sisteme, nu se produc cu o viteză foarte mare, analiza structurală a distribuţiei procentuale a profitului şi a pierderilor pe sectoare la nivelul anului 1997 are relevanţă pentru economia de tranziţie a României pe termen mediu, în sensul retroactiv şi prospectiv, cel puţin în stabilirea unor obiective şi programe de măsuri consistente şi compatibile. Desigur, adâncirea situaţiilor de criză economică ar putea aduce unele modificări ale concluziilor pentru anii viitori, extrapolarea neavând decât un caracter preliminar.

Ne vom referi în continuare la unele concluzii şi aspecte semnificative ale profitului şi pierderilor pe sectoare, pe baza datelor tabelului 2.

1. În ordine descrescătoare, cele mai mari ponderi în profitul brut pe ansamblul economiei le-au avut de departe industria extractivă şi cea prelucrătoare (circa 45,1%, inclusiv industria alimentară şi uşoară), ceea ce confirmă, în pofida multor păreri contrare, că **industria are cel mai mare potențial de profitabilitate** în economia României, cel puțin prin prisma criteriului respectiv; această situație ni se pare firească din cel puțin următoarele motive:

- industria prelucrătoare are cele mai mari capabilități (oportunități) de creare a valorii adăugate, în parte bazându-se pe gradul înalt de prelucrare a unor materii prime şi semifabricate oferite de industria extractivă, ca şi pe un clivaj "infinit" al diversificării bunurilor şi serviciilor de producție;
- industria reprezintă "nucleul dur" al generării şi difuzării progresului tehnologic şi cunoştințelor ştiințifice pentru întregul ansamblu economic național, inclusiv pentru trecerea la societatea informațională;
- ramurile industriale, îndeosebi cele bazate pe tehnologiile de vârf (materiale noi, biotehnologie, microelectronică, automatică, informatică, robotică etc.), asigură fundamentul absorbant solid al proceselor de globalizare a pieților şi intensificare a caracterului universal al cunoştințelor ştiințifice.

Valoarea întrucâtva eufemistică a "postindustrializării" sau "dezindustrializării" uzitată de unii teoreticieni mai ales din țările dezvoltate are în vedere în principal scăderea relativă (ca pondere) a industriei în PIB, în condițiile în care volumul acesteia în termeni absoluți creşte, desigur, într-o dinamică mai lentă față de cea a serviciilor.

2. Cu o pondere de peste o pătrime din totalul profitului brut, **ramura comerț** se situează pe locul doi în cadrul economiei naționale şi constituie cel mai atractiv domeniu pentru operatorii economici în perioada de tranziție care, de altfel, sunt şi cei mai numeroşi, din cel puțin următoarele cauze:

- nevoia de capital în această ramură este relativ scăzută;
- sursele de profit sunt promițătoare datorită vitezei mari de rotație a capitalului, costului relativ redus al forței de muncă, capacității sporite de manevrări şi măriri a prețurilor, în conjuncturi ante şi postinflație, practicării nestingherite de intermedieri multiple, din care o bună parte au caracter pur speculativ şi nu răspund unor necesități reale ale cererii, ci doar îmbogățirii nesănătoase, fără just temei.

În astfel de condiții, mulți specialişti consideră că profitabilitatea ridicată a comerțului nu poate fi decât pe termen scurt şi că, treptat, pe măsură ce ramura îşi va reduce rata profitului, capitalul comercial se va transfera în alte domenii, îndeosebi în cele industriale şi de servicii productive, care, deşi au o rată a profitului relativ scăzută, durabilitatea în timp şi siguranța acesteia sunt cu mult mai mari.

3. **Industria alimentară şi uşoară** constituie un factor important de generare a profitului în economia românească (17,5% din total profit brut) datorită atât condițiilor propice pentru agricultură, cât şi unor tradiții în domeniu. Deşi importante pentru specializarea economiei naționale, inclusiv în sensul valorificării unor resurse disponibile, neglijarea altor ramuri industriale în favoarea exclusivă a acestora două, nu oferă un teren prea extins pentru eficiență şi profitabilitate, mai ales dacă se au în vedere piețele saturate cu produse agroalimentare şi ale industriei uşoare din țările dezvoltate, ca şi străpungerile (breakthrough) tehnico-ştiințifice de mai mică "spectaculozitate" şi diversitate.

4. Evaluarea profitabilității **agriculturii** româneşti, doar prin modesta sa contribuție de 2,8% la profitul brut total realizat în România în anul 1997, în condițiile în care circa o cincime din populație este ocupată în agricultură, trebuie făcută cu o prudență deosebită pentru a evita tragerea unor concluzii pripite, neadecvate în ceea ce priveşte eficacitatea ramurii, şi totodată pentru a pune în mişcare mecanisme şi factori propulsori ai pieței şi atribuțiilor proprietății private care să aducă această ramură la un nivel de profitabilitate similar cu cel din unele țări dezvoltate unde productivitatea muncii în agricultură este chiar superioară celei din industrie.

Fără a intra în detalii în ceea ce priveşte neajunsurile pe care le întâmpină agricultura ca dotare tehnică, sistem de organizare şi proprietate, concurență din partea unor importuri concurențiale subvenționate etc., subliniem că această ramură sine qua non a complexului național necesită un tratament special din partea politicilor agricole ale tranziției, tocmai datorită marelui său potențial de creştere durabilă, în bună măsură irosit în prezent, din varii motive obiective şi subiective.

5. Contribuția **turismului** la profitul brut pe ansamblul economiei naționale este de-a dreptul modică (1,0%) şi, în principal, se datorează întârzierii total nejustificate a procesului de privatizare într-un domeniu care în alte țări a reuşit să se încheie mult mai rapid, ca şi calității slabe şi prețurilor ridicate ale serviciilor de turism într-un mediu adesea bulversat de manifestări şi comportamente mai puțin concordante cu cerințele unui “loisir” reconfortant, aşa cum este oferit în alte țări cu rețetă valutară importantă din turism.

6. Ramura **transporturi** are de asemenea o contribuție minoră, cu mult sub potențial, la crearea de profit pe ansamblul economiei naționale, situație ce se explică în principal prin:

- criza economică şi scăderea producției care a necesitat un volum redus de transport;
- gestionarea defectuoasă a domeniului predominant de stat în confruntarea cu concurența autohtonă şi internațională şi incoerența mai multor strategii demarate şi frecvent schimbate, nefinalizate;
- carențe de fond în restructurarea tehnologică, economico-financiară şi a regimului de management şi proprietate publică;

- ca furnizor de servicii publice pure, transporturile trebuie să beneficieze de subvenții stimulative din partea statului pentru susținerea şi extinderea diferitelor categorii de externalități pozitive pe care le generează; concomitent, delimitarea segmentelor de transport care deservesc operatorii privați trebuie supusă reglementărilor concurențiale ale cererii şi ofertei pe piața liberă.

7. **Serviciile profesionale,** cuprinzând o parte importantă a sectorului terțiar, contribuie cu o pondere de peste 10% la profitul brut total pe economie; în acest domeniu, strategia ar trebui orientată, prin pârghiile economico-financiare specifice pieței, în:

- sensul promovării acelor servicii sănătoase care poten-țează cu efect multiplu de propagare productivitatea şi eficiența în sectoarele primar şi secundar, dezvoltarea societății informaționale şi creşterea durabilă;
- direcția restrângerii şi/sau eliminării activităților de servicii intermediare cu pronunțat caracter speculativ, care exercită o evidentă presiune inflaționistă şi exacerbează canalele economiei subterane, ale corupției şi încălcării frecvente a regulilor şi legilor pieței; dezvoltarea serviciilor ca sursă de relansare a creşterii economiei reale; îmbunătățirea nivelului de trai al populației, inclusiv prin economisirea fondului de timp național; valorizarea timpului liber şi a opțiunilor individuale nu se pot realiza în condițiile unor sectoare primar şi secundar reduse şi slabe din punct de vedere calitativ;
- evitarea pericolului "pseudoterțializării" unei economii în curs de dezvoltare, aflate în situația de recesiune, reprezintă o necesitate strategică ale cărei obiective şi măsuri presupun o înțelegere corectă a raportului dintre sectoarele primar, secundar şi terțiar, în termeni absoluți şi relativi, ştiut fiind că terțiarul are capacități relativ limitate de dezvoltare reală atâta vreme cât sectoarele primar şi secundar se reduc în expresie fizică şi nu sunt capabile să creeze o cerere crescândă şi tot mai diversificată pentru terțiar.

Abordarea profitului la nivel de ramuri şi subramuri ale economiei naționale, aşa cum am realizat-o în prezentul capitol, trebuie completată cu analize profunde la nivelurile de firme micro şi macroeconomice, astfel încât să se poată evita concluzii şi recomandări pripite cu caracter global, în sensul că, fiind neprofitabili, nu "avem nevoie" de una sau alta dintre ramurile economiei naționale sau că mai bine recurgem la importuri "în masă" decât să producem în țară mai scump şi mai prost, uitându-se cu uşurință că aceste importuri, mai devreme sau mai târziu, eronat dimensionate şi insuficient utilizate, pot ipoteca pe termen lung economia prin poveri greu de suportat ale datoriei publice externe.

Cuplarea **profitului** în cel mai pur sens al pieței concurențiale cu **eficiența socială,** la nivelurile mai sus menționate, ca şi identificarea

posibilităților de potențare reciprocă a acestora reprezintă o problemă urgentă a economiei de tranziție, pe cât de complexă pe atât de puțin analizată, care, de regulă, este abordată multilateral. În final, o astfel de analiză se reduce la politici de alocare a investițiilor pe ramuri, subramuri, produse şi servicii, în diferite categorii de capital, dar mai ales în capitalul uman. Oricât ar părea de neverosimil, tot mai mulți specialişti susțin în prezent necesitatea de a investi, de exemplu, în "săraci" pentru a se ajunge la masa necesară şi suficientă a clasei de mijloc.

2.2. Pierderile

Analiza structurii pierderilor pe ramurile principale ale economiei româneşti în anul 1997 are relevanță ex ante şi ex post pentru termenele scurt şi mediu. Aceasta pune în evidență următoarele aspecte:

1. **Industria extractivă şi prelucrătoare** (inclusiv cea uşoară şi alimentară) deține circa 40,4% din volumul total al pierderilor pe economie, ceea ce se explică prin influența nefavorabilă a unor factori legați, în primul rând, de faptul că restructurarea tehnologică, managerială şi a structurilor de proprietate în aceste ramuri s-a produs lent, cu întreruperi şi sincope, în funcție de succesiunea programelor de guvernare. Mai gravă a fost lipsa unei concepții strategice unitare, cu obiective şi măsuri clare şi la timp, incluzând fazele de pregătire necesare, cu opțiuni şi programe pe variante, de prevenire şi optimizare a relației dintre beneficii şi costuri, pe termenele scurt, mediu şi lung.

Faptul că industria are cea mai mare pondere în totalul pierderilor din economie în nici un caz nu trebuie să conducă la "desconsiderarea" şi "ignorarea" rolului acesteia pentru întreaga economie națională sau, şi mai grav, la recurgerea unor decizii nepregătite şi negândite de lichidare în "masă" a societăților industriale care, în mare măsură, au fost aduse în stare de faliment nu atât din vina lor proprie, ci datorită unor politici industriale neadecvate de capitalizare, monetare şi sprijinire a exporturilor, de investiții, retehnologizare şi protecție rațională a capitalului național, precum şi unor conjuncturi externe nefavorabile. În plus, nu trebuie pierdut din vedere nici aspectul că industria reprezintă sursa principală de obținere a valutei necesare importurilor economiei naționale şi de potențare a integrării României în structurile economiei mondiale, tocmai prin varietatea şi diversitatea de bunuri şi servicii cu valoare adăugată care permite specializări şi cooperări extinse pe planul schimburilor şi al diviziunii internaționale a muncii.

Nici un economist român sau străin cu contribuții recunoscute la teoria şi practica dezvoltării economice nu a negat în totalitate rolul pe care îl are de jucat industria în diferitele faze ale procesului de creştere. Problema fundamentală care s-a pus în cazul acestei ramuri a fost nu aceea a lichidării sau diminuării pierderilor prin închideri, dizolvări, lichidări etc. Dimpotrivă,

această soluție “dură” a asanării a fost de “ultimă instanță”, după ce s-au epuizat celelalte măsuri privind reducerea pierderilor prin restructurări tehnologice, manageriale şi ale structurii de proprietate care au avut un sens constructiv, de relansare şi refacere.

Totodată s-a avut în vedere ca lichidările să fie precedate de programe speciale de reconversie şi creare de noi locuri de muncă, astfel încât numărul disponibilizaților să nu depăşească masa critică a suportabilității costurilor sociale. Reforma economică, ar putea fi uşor compromisă de orice depăşire în acest sens.

2. **Comerțul** reprezintă cea de a doua ramură ca mărime a ponderii pierderilor brute în economie (22,5%). Fără a nega importanța acestei ramuri, în opinia noastră, există multe semne de întrebare în legătură cu potențialul de redresare pe care îl au îndeosebi microsocietățile comerciale care sunt vulnerabile în general, dar mai ales în perioadele de criză economică. Ținând seama de ponderea destul de mare a acestei ramuri în volumul total al pierderilor din economie, ne putem pune cel puțin două întrebări:

a) datorită cărui motiv comerțul, încă şi în prezent, este domeniul cu cea mai mare natalitate a societăților comerciale, de vreme ce o parte însemnată a acestora generează pierderi şi implicit vor fi sortite pieirii?
b) În ce măsură capitalul comercial, fie cel prosper, fie cel rămas în urma falimentului, se îndreaptă spre alte domenii mai productive şi eficiente ale economiei?

Răspunsul la prima întrebare parțial a fost dat mai înainte. El se referă la profitabilitatea ridicată pe termen scurt a activităților din comerț, artificial susținută de inflația galopantă, de volumul relativ scăzut al capitalului fix necesar, ca şi de impactul mai redus al blocajului financiar, întrucât în această ramură nu se prea vinde “pe datorie” sau “în rate”.

Pe de altă parte, este cu totul anormal ca profitabilitatea din comerț şi unele activități prestatoare de servicii să fie foarte ridicată comparativ cu cea a ramurilor productive, pe seama cărora există practic comerțul. Este rațional şi durabil din punct de vedere economic? Răspunsul la o astfel de întrebare necesită cercetări speciale, căci o asemenea anormalitate, firesc, nu poate fi de lungă durată, aşa-zisa vocație de “rațiune comercială” a unor țări fiind dificil de realizat într-o perioadă relativ scurtă de timp în cazul țării noastre.

Cât priveşte răspunsul la cea de a doua întrebare, constatăm că, în ultima vreme, un număt tot mai mare de investitori străini, îndeosebi cei care dispun de un volum însemnat de capital, se îndreaptă spre ramuri productive sau de servicii pentru producție, scontând pe o durabilitate mai mare în timp a ratei profitului (fie chiar şi mai redusă la început), ca şi pe o piață autohtonă de desfacere a produselor lor, cu avantaje competitive nete, beneficiind de tehnici, canale de distribuție şi marketing net superioare celor ale comercianților români.

3. **Agricultura** ocupă locul trei în ceea ce priveşte mărimea ponderii în volumul pierderilor totale pe economie (17,1%). Situația pare, la prima abordare, paradoxală, întrucât gradul de privatizare al acestei ramuri, potrivit statisticilor oficiale, depăşeşte 86% din suprafața agricolă totală. Oare principala cauză a nonprofitabilității acestei ramuri să fie în societățile comerciale agricole cu capital majoritar de stat care nu mai dețin decât 14% din terenul agricol? Este greu de crezut! Deocamdată micile gospodării agricole private, care cuprind cu mult peste două treimi din întreaga suprafață agricolă a țării, nu au reuşit să realizeze, să se reorganizeze şi să-şi desfacă producția, în concordanță cu cerințele mecanismelor pieței. Se practică, în multe cazuri, o agricultură familială rudimentară, pentru autoconsum (de subzistență). Sistemul de arendă şi achiziție a produselor agricole sunt ca şi inexistente sau foarte deficitare. Încă ne permitem luxul, pe care alte țări nu şi-l permit, de a lăsa în paragină an de an suprafețe importante de pământ cultivabil.

Evident, greutățile pe care le întâmpină agricultura sunt legate de caracterul transformării structurale de sistem a acesteia. În consecință, ele trebuie soluționate ținând seama de orizontul de timp necesar (un copil sănătos, de regulă, se naşte la nouă luni, nici mai devreme şi nici mai târziu!). Tot la fel şi revenirea agriculturii româneşti la performanțele pentru care neîndoios avem condiții necesită o perioadă de gestație în care cei care se ocupă de această ramură să fie capabili să asigure tot ceea ce impune realizarea obiectivului urmărit.

Ceea ce ridică unele nedumeriri este faptul că adesea nerealizările recunoscute oficial în domeniul agriculturii sunt cu prioritate atribuite societăților comerciale agricole cu capital majoritar de stat care, după cum am văzut, nu dețin decât circa 14% din terenul agricol. Desigur, eficiența sau neeficiența lor, privatizarea sau cel puțin clarificarea drepturilor de proprietate pentru deținătorii de terenuri în fostele IAS-uri reprezintă probleme care necesită o rezolvare cât mai rapidă, ca de altfel şi stoparea de subvenții către unități agricole a căror eficiență nu se justifică. Dar a limita integral neajunsurile agriculturii doar în această zonă, uitând cât de importantă este cealaltă, este contraproductiv.

După părerea noastră, prioritatea agriculturii ar trebui să o reprezinte sectorul privat care deține cea mai mare parte a pământului şi care dispune de un potențial cu mult mai mare față de randamentele realizate la culturile cerealiere şi alimentare. Încă nu se poate spune că sectorul privat din agricultură s-a înscris în cerințele pieței concurențiale interne şi internaționale, contribuie la creşterea exporturilor şi securitatea alimentară deplină a populației. Ba mai mult, nu putem vorbi de un sector agricol privat în adevăratul sens al cuvântului, ținând seama de o serie de probleme încă nesoluționate legate de punerea în posesie a proprietarilor.

4. **Transporturile şi turismul**, al căror grad de privatizare este încă redus, contribuie cu 17,4% la volumul total al pierderilor pe ansamblul

economiei, o pondere destul de însemnată, care relevă slaba performanță economică a două sectoare pentru care România dispune de un potențial neneglijabil, dar din păcate, slab dezvoltat, necorespunzător întreținut şi exploatat, ceea ce şi determină "ocolirea" (evitarea) acestor tipuri de servicii din partea unor potențiali beneficiari străini.

Dincolo de orice interpretare parțială pro pierdere, în anumite situații specifice, conjunctural justificabile, rămâne cu valoare de principiu neadmiterea existenței, cu excepții în timp şi spațiu, a societăților sau activităților cu pierderi. Operaționalizarea mecanismelor de diminuare şi/sau eliminare a pierderilor, într-o economie cu piață emergentă, este îngreunată de faptul că drepturile de proprietate şi cadrul legislativ fie se schimbă cu o frecvență de-a dreptul demnă de o cauză mai bună, fie sunt supuse unei cosmetizări managerial-organizatorice care, în mare, se reduc la reorganizări administrative cu înlocuiri de nume ale societăților, la divizări dictate de interese de grup şi lipsite de fundamentări economice riguroase, bazate pe calcule reale sau la înlocuiri ale managerilor pe bază de algoritm politic, totalmente sau parțial lipsite de respectarea criteriului fundamental al profesionalismului.

Problema structurii şi volumului pierderilor în economia românească la nivel micro şi sectorial, direct şi dur, este percepută de angajații, care îşi primesc salariile înjumătățite sau sunt trimişi în şomaj tehnic, de manageri şi proprietari, care nu-şi încasează drepturile băneşti sub forma indemnizațiilor şi/sau dividendelor. Marea majoritate a acestor “suferinzi", în cazul proprietății de stat, rămân în cvasineputință antreprenorială sau de redresare, căci "restructurările şi reabilitările de fond" trebuie să fie aprobate, uneori chiar concepute, fără a avea prea mare legătură cu ce se petrece în realitate, de entități funcționăreşti birocratice ierarhic superioare care acționează din birou, luând decizii pe baza unor hârtii şi situații frecvent depăşite de timp.

Rapida şi eficienta modificare a relațiilor de proprietate reprezintă calea principală care ar putea crea premise reale pentru eliminarea pierderilor. O menținere a statu quo-ului în această privință – adică a stării de confuzie în ceea ce priveşte dreptul de proprietate - simplifică existența funcționarilor de stat, care preferă să-şi mențină postul şi nu să-şi asume riscurile transferului activelor statului în sectorul privat.

2.3. Analiza pe sectoare a raportului profit/pierderi

Una din axiomele fundamentale ale economiei de piață constă în necesitatea acoperirii costurilor prin venituri şi realizarea unui profit (excedent) cât mai mare posibil, la nivelul fiecărui agent economic. Fiind întru totul de acord cu această axiomă, aplicarea sa practică, după cum o dovedeşte experiența milenară a diferitelor sisteme de organizare şi funcționare a economiei, relevă că dintotdeauna au existat însemnate abateri de dimensiuni şi durate diferite, în sensul că:

a) au fost subvenționate activități cu pierderi deoarece rezultatele lor se concretizau în bunuri şi servicii care satisfăceau anumite nevoi intelectuale, spirituale sau de altă natură ale unor consumatori individuali sau colectivi dispuşi să recurgă la subsidii, inclusiv la cele de genul mecenatului;
b) s-a admis de către stat sprijinirea financiară a unor unități neperformante economic, ale căror bunuri şi servicii generează **externalități pozitive** lato sensu sau oportunități de ocupare, afaceri si eficiență pentru alte firme private care, la rândul lor, prin impozitele plătite la bugetul statului, creează surse de subvenționare a firmelor generatoare de mediu economic favorabil (este vorba îndeosebi de unitățile de cercetare, învățământ, centre de difuzare a tehnologiilor şi cunoştințelor ştiințifice etc.).

Interpretarea în mod dogmatic a axiomei menționate, în sensul că, într-o economie de piață, absolut fiecare firmă trebuie să fie rentabilă, ca şi laxitatea aplicării, dincolo de anumite intervale justificate, a acestei axiome sunt abordări şi opinii marcate, în bună măsură, de lipsă de realism, dacă nu chiar de îngustime în perceperea şi analiza complexă a fenomenelor şi proceselor economice, a relației dintre concurență şi cooperare în capitalism, a legăturii dintre eficiența economică, justiția şi echitatea care, practic, trebuie să stea la baza coeziunii sociale, a diminuării pe cât posibil, a inechităților dintre indivizi.

Pornind de la considerentele de mai sus, credem că, cu titlu de excepție şi pe durate limitate de timp, într-o anumită parte a cazurilor, pot fi admise şi situații în care un agent şi chiar un subsector economic să înregistreze, în loc de profituri, un volum şi o anumită structură de pierderi, cu condiția existenței unor factori şi elemente de asigurare a redresării lor pe diferite orizonturi de timp. Economic şi social, astfel de excepții sunt justificate numai în măsura în care întăresc regula eficienței şi profitabilității.

Sectoarele economiei naționale, cum este şi firesc, au avut şi vor avea întotdeauna unități profitabile şi perdante, astfel că, la nivelul de agregare respectiv, putem deduce o situație bilanțieră relativă de excedent sau deficit, pe seama comparării profiturilor şi pierderilor nete sau brute. Rezultatul unei astfel de comparații reglează însăşi fenomenologia raportului dintre natalitatea şi mortalitatea agenților economici într-o economie de piață.

Potrivit calculelor noastre (tabelul 2), pentru anul 1997, în cazul societăților comerciale care au depus bilanț de profit şi pierderi, valoarea brută a profitului a depăşit-o pe cea a pierderilor cu circa 26%, ceea ce înseamnă că la un număr de unități economice au rămas fonduri disponibile proprii fie pentru dezvoltare (investiții), fie pentru dividende, fie pentru ambele.

Considerând raportul dintre profituri şi pierderi la nivel de sectoare ca un indicator sui generis de eficiență, putem împărți ramurile economiei naționale în două categorii:

a) ramuri care au un **volum al profitului brut (net) mai mare decât cel al pierderilor**, din această categorie făcând parte construcțiile, turismul, comerțul, serviciile profesionale, industria (îndeosebi industria uşoară şi alimentară);
b) ramuri cu **pierderi mai mari decât profitul,** cum sunt transporturile şi agricultura.

Față de media de 1,26 a raportului profit/pierderi pe ansamblul economiei naționale, ramuri care s-au situat deasupra acestei mărimi medii sunt: construcțiile (7,23); turismul (2,73); industria uşoară (2,67); industria alimentară (1,92); comerțul (1,44); serviciile profesionale (1,39).

Remarcăm că industria, pe ansamblu, a înregistrat un profit brut mai mare decât pierderile cu 15%, ceea ce, în condițiile unei economii normale de piață, negrevate de dimensiunile aberante ale blocajului financiar, în bună măsură amplificate de un sistem dur, dar, din păcate, ineficient de penalități, ar reprezenta un coeficient de rentabilitate acceptabil.

Subliniem că şi în cadrul industriei există mari deosebiri între ramuri, subramuri şi grupe de unități în ceea ce priveşte diferența dintre volumul profiturilor şi al pierderilor.

Acest gen de analiză coroborat cu altele mult mai aprofundate ar oferi posibilitatea desprinderii unor concluzii realiste cu privire la profitabilitatea sectoarelor care, în grade diferite, acumulează efecte propagate favorabile/ nefavorabile în multe situații ignorate de analiştii economici şi practicienii supraîncărcați de problemele curente.

În finalul acestui capitol, am dori să subliniem o singură idee, şi anume că teza potrivit căreia industria românească, în ansamblul său, este "falimentară", după calculele noastre bazate pe raportul dintre profit şi pierderi, este **complet eronată**. Industria încă mai are surse proprii pentru a-şi asigura dezvoltarea autosusținută în cazul în care nu este supusă unor "şocuri" de inspirație cu totul străină nevoilor reale ale restructurării şi reabilitării sale în special şi ale economiei naționale în general.

Pe de altă parte, cum se explică interesul investitorilor străini de a cumpăra societăți comerciale româneşti în cele mai diferite domenii ale industriei care au pierderi considerabile pe care sunt chiar dispuşi să le plătească? Aceşti investitori au suficientă capacitate de a evalua ex ante profitabilitatea (cash-flow-ul) unei unități economice şi nu-şi asumă riscul investirii doar de dragul intereselor economice ale României. Faptul că la negocieri ei luptă în toate modurile pentru obținerea unui preț de cumpărare cât mai mic şi a unor condiții de plată şi operare cât mai avantajoase intră în recuzita şi profesionalismul artei negocierilor, ca de altfel şi comportamentul potrivit căruia fiecare investitor "se va lamenta" că a cumpărat la un preț foarte mare, că înregistrează pierderi, că se loveşte de o serie de bariere birocratice în calea realizării, evident, a proriilor sale obiective etc.

Atâta vreme cât va mai fi proprietar, statul are obligația constituțională, prin managerii şi repezentanții instituțiilor de conducere şi supraveghere a unităților sale, să elaboreze strategii şi metode de privatizare pentru diferite categorii cu profituri şi pierderi, îmbinând, acolo unde este cazul, metoda vânzării activelor publice la prețul pieței (fie ea şi emergentă), cu alte metode uzitate în mod obligatoriu chiar în cazul economiilor solide de piață.

3. EFICIENȚA ECONOMICĂ ÎN SECTORUL PRIVAT, MIXT ŞI DE STAT

Studierea eficienței economice a întreprinderilor aparținând diferitelor forme de proprietate reprezintă un demers complex în care, pe lângă evaluările de natură cantitativă, sunt necesare şi o serie de elemente de analiză calitativă, astfel încât să se evite concluzii globale, care să deformeze realitatea şi mai ales care, prin efectul unor măsuri practice, bazate pe acestea, să conducă la grave erori decizionale. De aceea, tentația de a exagera, în sensul că toate firmele bazate pe proprietatea privată sunt eficiente, trebuie luată cu rezerva necesară şi confruntată cu analiza concretă a realității.

In plus, la determinarea eficienței economice trebuie avute în vedere imperfecțiunile pieței într-o economie de tranziție, ca şi cele ale proprietarului reprezentat de către stat. Totodată trebuie să se țină seama de fenomene de corupție în cadrul sectoarelor private şi de stat cum este, de exemplu, cel al firmelor private “căpuşe” care parazitează pe cele de stat.

Analiza eficienței economice a firmelor din România după tipul de proprietate (privată, majoritar de stat şi mixtă) a fost efectuată pe baza a două criterii, şi anume:

a) repartiția procentuală a numărului de firme profitabile, cu pierderi şi fără sold (tabelul 3);
b) ponderea procentuală a întreprinderilor aparținând diferitelor forme de proprietate în volumul total al profitului şi pierderilor pentru anul financiar 1997 (tabelul 4).

Primul criteriu are o relevanță limitată din punctul de vedere al mărimii absolute a profitului şi pierderilor, în cadrul diferitelor forme de proprietate, în economia de tranziție a României, dar oferă o reprezentare cantitativă a raportului dintre firmele cu profit şi cele cu pierderi, ca strat germinativ favorabil sau nefavorabil relansării creşterii economice, prin investirea unei părți din profitul realizat. Dimpotrivă, întreprinderile perdante vor "dezinvesti", ajungând la limita falimentului sau dincolo de aceasta.

Tabelul 3 - Ponderea firmelor cu profit şi pierderi, după formade proprietate, în anul 1997

Forma de proprietate	Număr total de firme	%	din care cu:		
			profit	pierderi	fără sold
Total, din care:	379366	100	59,8	29,0	11,2
- capital privat	372855	100	59,8	28,9	11,3
- capital majoritar de stat	1868	100	56,7	41,4	1,9
- capital mixt	4643	100	62,8	35,9	1,3

***Sursa**: Ministerul Finanțelor şi Oficiul Național al Registrului Comerțului.*

Din tabelul 1 se deduc următoarele constatări:

a) cea mai mare pondere (peste 56%) în numărul total de firme o dețin cele care realizează profit, indiferent de forma de proprietate; acest fenomen este încurajator, dar nu şi suficient de relevant, întrucât, deocamdată, nu se cunoaşte care este mărimea totală a profitului comparativ cu cea a pierderilor, pe cele trei tipuri de proprietate;
b) ponderea cea mai ridicată (41,4%) în numărul societăților cu pierderi este deținută de firmele cu capital majoritar de stat, situație ce se explică prin influența mai multor factori, şi anume: lipsa motivației reale a salariaților şi managerilor într-o societate cu drepturi de proprietate confuze, care urmează a fi privatizată; numirea în consiliile de administrație şi AGA a unor reprezentanți care nu întotdeauna răspund criteriilor şi exigențelor profesionale; schimbarea frecventă a conducerii unităților din motive politice sau alte interese sindicale şi de grup; existența unor unități private care parazitează societatea comercială; interesele mai mult sau mai puțin oculte de a aduce în pragul falimentului societățile privatizabile rentabile cu capital majoritar de stat, astfel încât să le scadă prețul de cumpărare etc.;
c) existența unui număr important de societăți fără sold, mai ales în rândul celor private, evidențiază că nici sectorul respectiv nu este lipsit de dificultăți, de altfel ponderea societăților private cu pierderi depăşind 28% din numărul total; cauzele care au condus la înregistrarea pierderilor în cazul societăților private sunt legate atât de inexistența unui cadru juridic instituțional şi a unor politici favorabile mediului de afaceri, cât şi de puternica concurență a firmelor străine care îşi desfac produsele pe piața românească, uneori la pret mai scăzut sau de dumping, sau surclasează produsele noastre la export.

Tabelul 4 - Valoarea profitului şi pierderii brute, pe formede proprietate, la societățile comerciale care au depus bilanțul contabil în anul 1997

	Profit brut		Pierdere brută		Diferența dintre profitşi pierderi
	mld.lei	%	mld.lei	%	mld.lei
0	1	2	3	4	5 = 1-3
Total societăți,	29221,3	100,0	23165,6	100,0	+6055,7
din care cu capital:					
- privat	23429,3	80,2	10081,2	43,5	+13349,1
- majoritar de stat	2169,8	7,4	4786,4	20,7	-2616,6
- mixt	3622,2	12,4	8298,0	35,8	-4675,8

***Sursa**: Datele Ministerului Finanțelor şi calcule proprii.*

Deşi ponderea societăților comerciale cu capital majoritar de stat încă este destul de importantă în volumul capitalului social şi al forței de muncă pe ansamblul economiei româneşti, **contribuția sa la crearea profitului este**

minoră, de numai 7,4%, ceea ce semnifică o capacitate scăzută de performanță economico-financiară, precum şi un potențial investițional extrem de scăzut. Dimpotrivă, sectorul privat contribuie cu o proporție foarte mare, peste 80%, la crearea profitului total, ceea ce în mod normal confirmă avantaje comparative nete ale liberei inițiative particulare, interesate în cel mai înalt grad în realizarea de profituri şi în alocarea cât mai eficientă a acestora în viitor.

Desigur, aceste date privind profitul realizat în sectorul privat reprezintă rezultanta compunerii unei multitudini de factori de influență (negativă/pozitivă) specifici fiecărei etape a tranziției. Determinarea cantitativă pozitivă/negativă a acestor influențe necesită cercetări speciale şi un material informațional pe bază de eşantioane reprezentative. Ceea ce dorim este să semnalăm direcția de acțiune favorabilă/nefavorabilă a câtorva dintre aceşti factori, ca obiect posibil al unor cercetări ulterioare, în care obligatoriu ar fi să intervină elemente de economie subterană, foarte greu de altfel de identificat şi comensurat.

Factorii care contribuie la creşterea profitabilității unităților private, convențional, se pot împărți în două mari categorii:

a) factori indisolubil legați de capacitatea de performanță a liberei inițiative private şi de aptitudini manageriale şi competiționale superioare unităților cu capital majoritar de stat;
b) factori care țin de relații economice corupte, ilegale, între managerii unităților de stat şi private, în sensul că întreprinzătorii privați cumpără de la stat, de conivență cu decidenții din acest sector, materii prime, materiale, combustibil, la prețuri relativ scăzute (contra unor comisioane şi avantaje ilicite) şi oferă sectorului de stat bunuri şi servicii la prețuri ridicate.

Factorii b), în realitate, amplifică "artificial" eficiența sectorului privat, țin de corupție şi economie subterană şi, pe măsură ce va avansa cât mai rapid privatizarea, se vor diminua în mod obiectiv ca influență. Menționăm, cu titlu de exemplu, existența unui întreg lanț de firme private "căpuşe" (denumire de altfel consacrată în limbajul uzual!) care parazitează, în disprețul sau cu toleranța legii, asupra firmelor cu capital de stat, în condiții de concurență neloială şi chiar de decapitalizare şi falimentare chiar a unor unități de stat profitabile.

Făcând diferența dintre mărimea profitului şi a pierderilor brute pentru fiecare tip de proprietate, rezultă o prevalență însemnată a pierderilor față de profituri la societățile cu capital majoritar de stat şi la cele cu capital mixt, ceea ce relevă din nou capacitatea superioară de profitabilitate în sectorul privat.

În timp ce profitul este distribuit foarte inegal între sectorul privat şi cel de stat, structura procentuală a pierderilor pe cele trei categorii de societăți relevă că sectorul privat este cel mai mare generator al volumului de pierderi, peste 43% din totalul acestora, urmat de sectorul capitalului mixt şi apoi de cel de stat.

De aici decurg două concluzii:

- şi întreprinderile private pot produce pierderi în general, dar mai ales în situații de criză, care de altfel reprezintă şi cel mai necruțător asanator al economiei, deşi în cazuri excepționale se poate beneficia temporar de suportul financiar al statului;
- spre deosebire de firmele cu capital de stat, cele private, în cazul generării de pierderi, se autoexclud mult mai rapid de pe piață, lichidarea şi falimentul lor reprezintă soluții asupra cărora decid rapid şi fără echivoc creditorii, fără ca statul să intervină direct, aşa cum se întâmplă în prezent cu cele al căror proprietar este statul.

4. EFICIENȚA ECONOMICĂ REGIONALĂ

Dezvoltarea regională a României în perioada de tranziție merită o atenție cu totul specială datorită manifestării evidente a tendinței de **adâncire** a decalajelor economico-sociale între județe şi regiuni, ceea ce constituie unul din factorii de slăbire a coeziunii sociale şi subminare a unității şi chiar a integrității teritoriale a economiei naționale, prin generarea de conflicte şi nemulțumiri intra şi interregionale. Aplicarea unor politici speciale pentru regiunile defavorizate care beneficiază de facilități şi politici stimulative, ca şi acordarea de fonduri de asistență externă trebuie să se bazeze pe studii aprofundate referitoare la mărimea decalajelor zonale absolute şi relative, mai ales în privința indicatorilor economico-financiari, calitativi, de eficiență.

Principalii indicatori economico-financiari disponibili, în baza cărora am putut efectua analiza eficienței economice în profil teritorial pentru anul 1997, se referă la: total active (A), cifra de afaceri (CA), profit brut (PB), număr de salariați (S) şi fondul de dezvoltare utilizat (FD). În afară de relevanța şi valoarea lor analitică intrinsecă, aceşti indicatori permit calculul unor indicatori de eficiență propriu-zişi, cum ar fi: **rata profitului (RP)**; **productivitatea muncii (W)**; raportul FD/PB, ca expresie a comportamentului investițional.

Presupunând cunoscută semnificația economică a fiecăruia dintre indicatorii de eficiență mai sus menționați, vom încerca cu ajutorul lor efectuarea unor analize comparative între județe, în scopul evidențierii câtorva caracteristici ale discrepanțelor regionale în economia de tranziție, care, prin semnificație, identitate, amplitudine şi comparație, pot să contribuie la îmbunătățirea deciziilor la nivelurile național, județean şi local, într-un cadru strategic coerent al complexului unitar al economiei României, angrenat în crearea de mecanisme concurențiale şi în globalizarea piețelor.

Volumul total al activelor de 329954,4 mld.lei în anul 1997, care reflectă o parte importantă a potențialului productiv al fiecărui județ, s-a distribuit regional destul de inegal, Bucureştiul deținând o pondere de 38,4% din total. În mod convențional, vom grupa celelalte județe în trei categorii dimensionale ale activelor, în funcție de mărimea ponderii acestora în total active pe țară, şi anume:

a) **județe cu pondere fiecare sub 1%** în volumul total al activelor țării, ceea ce înseamnă implicit şi un potențial modest de creştere economică: Giurgiu (0,5%), Sălaj (0,5%), Bistrița-Năsăud (0,6%), Botoşani (0,6%), Covasna (0,6%), Mehedinți (0,6%), Harghita (0,7%), Satu Mare (0,8%), Vaslui (0,8%), Vrancea (0,8%), Alba (0,9%), Caraş-Severin (0,9%), Teleorman (0,9%), Tulcea (0,9%).

Un număr de 14 județe ale țării, aşadar, cu nivel de dezvoltare relativ scăzut, îndeosebi din punct de vedere industrial, reprezintă doar 9,5% din volumul total de active ale țării, adică de 4,46 ori mai puțin decât oraşul Bucureşti. Aceste județe au o suprafață de 68158 km^2, adică 32,1% din suprafața totală a României, şi o populație de 5.029.771 persoane, adică 22,2% din populația totală a țării.

b) **județe cu pondere fiecare între 1,0% şi 1,9%** în totalul activelor României: Buzău (1,0%), Ialomița (1,0%), Suceava (1,0%), Maramureş (1%), Călăraşi (1,2%), Brăila (1,3%), Dâmbovița (1,3%), Olt (1,3%), Arad (1,4%), Mureş (1,4%), Sibiu (1,4%), Vâlcea (1,4%), Hunedoara (1,5%), Gorj (1,6%), Neamț (1,6%), Iaşi (1,9%).

Această categorie cu nivel mediu de dezvoltare din punctul de vedere al volumului activelor cuprinde 16 județe, reprezentând 21,4% din totalul activelor, 49,7% din suprafața totală a țării şi 36% din totalul populației.

c) **județe cu pondere fiecare între 2% şi 4,7%**, care au nivel relativ ridicat de dezvoltare industrială: Bihor (2,1%), Argeş (2,3%), Bacău (2,4%), Cluj (2,6%), Timiş (2,6%), Prahova (2,7%), Braşov (3,0%), Galați (3,8%), Dolj (4,1%), Constanta (4,7%).

Cele 10 județe din această categorie reprezintă 30,7% din total active, 12,5% din suprafață şi, respectiv, 31,6% din populația României.

Situația sintetică din care rezultă distribuția regională dezechilibrată a principalilor factori de producție în România este redată în următorul tabel:

Tabelul 5

Mărimea ponderii în total active	Număr de județe	Pondere (%) din total:		
		active	suprafața țării	populația țării
A. sub 1%	14	9,5	32,1	22,2
B. 1,0%- 1,9%	16	21,4	49,7	36,0
C. 2,0% - 4,7%	10	30,7	17,5	31,6
D. peste 4,7%	1 (Mun.Bucureşti)	38,4	0,7	10,2

***Sursa**: Calcule proprii, pe baza datelor primare ale CNS pe anul 1997.*

În funcție de cele patru categorii dimensionale - A, B, C, D -, după mărimea ponderii activelor, este necesară stabilirea unei tipologii strategice de dezvoltare prin care să fie urmărit obiectivul creării unei baze de active mai echilibrat repartizate, care să dea posibilitatea creării de locuri de muncă, precum şi creşterii veniturilor. Acest indicator trebuie luat în considerație la determinarea priorităților în materie de zone defavorizate. Volumul în expresie fizică al activelor, singur poate fi un indicator destul de limitat ca relevanță, mai ales dacă ținem seama de deprecierea fizică şi morală avansată a activelor corporale, îndeosebi maşini, utilaje şi instalații, precum şi de gradul foarte scăzut de utilizare a capacităților de producție în aproape toate sectoarele

economice. De aceea, în desprinderea unei concluzii mai generalizatoare este nevoie de coroborarea unui sistem integrat de indicatori ai dezvoltării economiei regionale.

În **analiza eficienței economice pe județe**, am utilizat următorii indicatori: ponderea profitului brut în cifra de afaceri (PB/CA); productivitatea muncii ca raport între cifra de afaceri şi numărul de salariați (CA/S); ponderea fondului de dezvoltare în profitul brut (FD/PB); volumul de active pe un salariat (A/S). Direct sau indirect, mărimea acestor indicatori oferă şi o imagine în ceea ce priveşte potențialul investițional al județelor (tabelul 6).

Tabelul 6 - Principalii indicatori de eficiență economică în județele României în anul 1997

Rang	Județ	PB/ CA*	Rang	Județ	A/ S*	Rang	Județ	CA/ S*	Rang	Județ	FD/ PB*
1	Cluj	11,14	1	Bucureşti	14,73	1	Bucureşti	16,06	1	Bistrița-Năsăud	37,2
2	Sălaj	9,96	2	Dolj	13,70	2	Galați	11,99	2	Bacău	34,3
3	Sibiu	9,08	3	Constanța	9,86	3	Argeş	11.66	3	Neamț	31,4
4	Covasna	8,88	4	Ialomița	9,69	4	Constanța	11,00	4	Maramureş	31,0
5	Mureş	8,86	5	Călăraşi	9,55	5	Olt	10,14	5	Vâlcea	30,8
6	Harghita	8,29	6	Galați	9,43	6	Bihor	9,68	6	Vrancea	29,9
7	Timiş	8,27	7	Vâlcea	7,41	7	Ialomița	9,50	7	Brăila	28,4
8	Bihor	8,15	8	Tulcea	7,21	8	Vâlcea	9,31	8	Vaslui	28,2
9	Arad	8,04	9	Olt	7,14	9	Prahova	9,26	9	Covasna	28,2
10	Bistrița-Năsăud	7,82	10	Gorj	6,82	10	Satu-Mare	9,08	10	Braşov	28,2
11	Bucureşti	7,58	11	Bacău	6,47	11	Dolj	8,76	11	Harghita	27,9
12	Olt	7,51	12	Timiş	6,46	12	Bacău	8,71	12	Tulcea	27.2
13	Braşov	7,43	13	Brăila	6,36	13	Timiş	8,44	13	Iaşi	26,9
14	Vaslui	7,30	14	Teleorman	6,21	14	Călăraşi	8,35	14	Hunedoara	26,7
15	Iaşi	7,27	15	Giurgiu	6,17	15	Bistrița-Năsăud	8,20	15	Satu-Mare	26,6,
16	Maramureş	7,17	16	Bihor	5,96	16	Mureş	7,91	16	Mehedinți	26,5
17	Vrancea	7,05	17	Neamț	5,88	17	Cluj	7,85	17	Alba	25,7
18	Constanța	6,80	18	Hunedoara	5,84	18	Tulcea	7,62	18	Teleorman	25,7
19	Neamț	6,79	19	Dâmbovița	5,71	19	Braşov	7,57	19	Buzău	25,3
20	Buzău	6,52	20	Braşov	5,60	20	Arad	7,55	20	Ialomița	25,2
21	Dolj	6,44	21	Satu-Mare	5,36	21	Hunedoara	7,55	21	Suceava	24,9
22	Teleorman	6,31	22	Arad	5,22	22	Maramureş	7,51	22	Dolj	24,8
23	Suceava	6,28	23	Argeş	5,21	23	Gorj	7,40	23	Gorj	24,6
24	Mehedinți	6,10	24	Cluj	5,09	24	Buzău	7,30	24	Olt	23,5
25	Dâmbovița	6,10	25	Mehedinți	5,02	25	Iaşi	7,24	25	Sibiu	23,3
26	Alba	6,03	26	Iaşi	5,01	26	Neamț	7,19	26	Giurgiu	23,2
27	Tulcea	5,98	27	Caraş-Severin	4,99	27	Brăila	7,17	27	Timiş	23,1
28	Ialomița	5,83	28	Buzău	4,95	28	Covasna	7,08	28	Galați	23,1
29	Giurgiu	5,83	29	Vaslui	4,81	29	Dâmbovița	6,86	29	Mureş	21,8
30	Brăila	5,61	30	Bistrița-Năsăud	4,80	30	Vrancea	6,67	30	Botoşani	21,7

Rang	Județ	PB/ CA*	Rang	Județ	A/ S*	Rang	Județ	CA/ S*	Rang	Județ	FD/ PB*
31	Călăraşi	5,47	31	Covasna	4,69	31	Teleorman	6,46	31	Sălaj	21,7
32	Botoşani	5,39	32	Maramureş	4,67	32	Giurgiu	6,23	32	Caraş-Severin	21,6
33	Prahova	5,37	33	Vrancea	4,55	33	Sălaj	6,12	33	Argeş	21,3
34	Vâlcea	5,26	34	Sibiu	4,49	34	Mehedinți	6,01	34	Călăraşi	20,3
35	Caraş-Severin	5,15	35	Mureş	4,44	35	Harghita	5,99	35	Constanța	20,0
36	Bacău	4,88	36	Prahova	4,39	36	Suceava	5.99	36	Dâmbovița	19,2
37	Hunedoara	4,54	37	Alba	4,29	37	Sibiu	5,99	37	Bucureşti	19,0
38	Argeş	4,16	38	Botoşani	4,15	38	Botoşani	5,61	38	Bihor	18,6
39	Satu-Mare	3,99	39	Suceava	4,11	39	Vaslui	5,56	39	Prahova	17,7
40	Galați	3,94	40	Sălaj	3,95	40	Alba	5,32	40	Cluj	16,4
41	Gorj	2,88	41	Harghita	3,92	41	Caraş-Severin	4,96	41	Arad	16,1
	Media națională	6,62		Media națională	6,22		Media națională	7,92		Media națională	24,81

** PB/CA = ponderea (%) profitului brut în cifra de afaceri;*
A/S = active pe un salariat, în milioane lei;
CA/S = cifra de afaceri pe salariat (productivitatea muncii) în milioane lei;
FD/PB = ponderea (%) fondului de dezvoltare în profitul brut;
***Sursa**: Calcule proprii, pe baza datelor CNS, anul 1997.*

Profitabilitatea, măsurată prin ponderea (%) profitului brut (PB) în cifra de afaceri (CA), relevă un ecart sensibil între județe, în sensul că, față de un nivel mediu al PB/CA de 6,62% pe ansamblul economiei naționale, numai 18 județe plus municipiul Bucureşti se situau peste această medie. Decalajul dintre profitabilitatea maximă şi minimă este de 3,87:1, un număr mare de județe din Transilvania înregistrând profitabilități superioare mediei pe țară, la care se adaugă zone relativ dezvoltate, cum sunt municipiul Bucureşti, județele Braşov, Iaşi, Constanța etc. Apartenența județelor Vaslui, Maramureş, Vrancea la această categorie de eficiență peste media națională se explică prin exploatarea unor resurse naturale locale (de exemplu, lemnul, produsele agroviticole etc).

Productivitatea anuală a muncii determinată ca raport între cifra de afaceri şi numărul de salariați (CA/S) avea un nivel peste mărimea mediei de 7,92 milioane lei/salariat la un număr de 15 județe (inclusiv Bucureştiul), decalajul dintre nivelurile maxim şi minim fiind de 3,23:1 (între Bucureşti şi județul Caraş-Severin). Ar fi fost utilă şi interesantă o comparație între nivelul productivității şi cel al salariului mediu pe județe, dar nu există date pentru cel de al doilea indicator.

Volumul activelor pe salariat (A/S) reflectă înzestrarea cu fonduri a forței de muncă şi, de regulă, depinde de procesul de dezvoltare a unor obiective industriale mari: Bucureştiul deține primul loc la acest indicator, iar decalajul dintre nivelurile maxim şi minim este de 3,75:1. Doar un număr de 14

județe se situează la acest indicator peste nivelul mediu pe țară, ceea ce reflectă tocmai o distribuție teritorială inegală a activelor.

Raportul dintre fondul de dezvoltare şi profitul brut (FD/PB) evidențiază înclinația spre investiții din profitul realizat al firmelor la nivel județean.

Remarcăm că aproximativ jumătate din județele țării au alocat fonduri de dezvoltare între 37,2% şi 24,81% din profituri, ceea ce subliniază tendința de a investi la un mare număr de județe, creându-se premisele relansării creşterii economice. O serie de agenți economici din județele cu nivel de dezvoltare relativ ridicat au avut o pondere mai redusă a FD în PB ca, de exemplu, Arad, Cluj, Prahova Bihor, Bucureşti etc., unde profiturile au fost probabil mai mici.

Un element adițional cu privire la capacitatea investițională a firmelor pe județe este reprezentat de ponderea acestora în volumul total al profiturilor şi pierderilor înregistrate la nivelul întregii țări.

Potrivit calculelor din tabelul 7, putem considera că zonele cele mai defavorizate din punctul de vedere al capacității de a produce profit şi implicit de a-l investi sunt cele 13 județe din categoria A (sub 1%) care, împreună, nu reuşesc să contribuie decât cu 7,8% din volumul total al profitului realizat pe întreaga țară, deşi ca populație şi suprafață reprezintă cu mult mai mult.

Tabelul 7 - Ponderea județelor în total profit în anul financiar 1997

Grupe de mărime a ponderii (%) județelor în total profit pe țară	Ponderea (%) fiecărui județ în total profit pe țară	Număr total al județelor	Ponderea totală a grupei (%) în profitul total pe țară
A. sub 1%	Giurgiu (0,3), Sălaj (0,4), Mehedinți (0,4), Caraş-Severin (0,4), Botoşani (0,5), Gorj (0,5), Ialomița (0,6), Călăraşi (0,7), Teleorman (0,7), Tulcea (0,7), Vaslui (0,7), Alba (0,8), Brăila(0,9).	13	7,7
B. 1% -1,9%	Hunedoara (1,0), Vâlcea (1,0), Bacău (1,1), Bistrița -Năsăud (1,1), Buzău (1,1), Covasna (1,1), Dâmbovița (1,1), Harghita (1,1), Suceava (1,1), Olt (1,4), Satu Mare (1,4), Maramureş (1,7), Neamț (1,7), Bacău (1,8), Galați (1,9).	15	18,7
C. 2,9%-5,7%	Arad (2,0), Dolj (2,0), Sibiu (2,1), Iaşi (2,2), Argeş (2,4), Mureş (2,4), Prahova (3,6), Timiş (3,6), Bihor (3,6), Braşov (3,6), Constanța (4,2) Cluj (5,7).	12	37,6
D. peste 5,7%	Bucureşti (36,0)	1	36,0

***Sursa**: Calcule proprii, pe baza datelor de bilanț ale agenților economici din anul 1997.*

Pe de altă parte, Bucureştiul dă aproape acelaşi volum de profit ca şi cele 12 județe mai dezvoltate ale țării (categoria C), datorită faptului că, fiind

capitala țării, concentrează cel mai mare număr de întreprinderi, forță de muncă şi infrastructură.

Strategia dezvoltării regionale a României trebuie să țină seama de capacitatea de a produce profit a celor 4 categorii de județe. Diferențierea facilităților fiscale, vamale şi de altă natură, în consecință, este necesar să fie în funcție de potențialul de realizare a creşterii economice autosusținute, care este direct proporțional cu mărimea absolută a profitului realizat la nivel regional.

Aşadar în elaborarea politicilor privind zonele defavorizate este necesar să se țină seama, pe lângă alți indicatori cu caracter demo-social, şi de posibilitățile creşterii în devans a eficienței economice, față de regiunile dezvoltate. În caz contrar, toate fondurile alocate cu prioritate acestor zone "defavorizate", ca de altfel şi facilitățile create nu vor recompensa eforturile financiar-investiționale făcute la nivel local şi central. În scopul eficientizării investițiilor alocate în zonele cu profitabilitate relativ scăzută ale României, credem că efortul şi răspunderea principală trebuie concentrate la nivel local, pe baza unei apropieri cât mai strânse între conducere şi societatea civilă, la acest nivel, singurele în măsură să urmărească şi să rezolve cel mai bine problemele cu care se confruntă regiunea respectivă, mai ales în condițiile penuriei de fonduri investiționale. După părerea noastră, zonele A-C reprezintă grupe teritoriale la care **gradul de defavorizare ar trebui treptat să se diminueze** şi implicit să presupună facilități şi stimulente proporțional cu echilibrul dintre costurile şi beneficiile marginale sociale (private şi externe). Lupta extraeconomică, fără argumente solide şi calcule riguroase privind costurile şi efectele realizabile în regiuni cu grade diferite de defavorizare, în scopul obținerii de fonduri de dezvoltare regională prin trafic de influență, fără o strategie pusă la punct, în cele din urmă, aduce deservicii obiectivului diminuării discrepanțelor economico-sociale teritoriale.

Cele mai mari ponderi în volumul total al pierderilor (tabelul 8) se înregistrează în județele cu un grad relativ ridicat de dezvoltare economico socială (inclusiv municipiul Bucureşti), adică grupele Y, Z şi U, care dețin împreună 90,3% din total.Tocmai aceste județe ar trebui să reprezinte priorități ale reformei în ceea ce priveşte măsurile de diminuare şi/sau lichidare a pierderilor, fundamentate pe calcule economice complexe, la care să participe nemijlocit şi pentru care să se oblige responsabil şi transparent, în primul rând, decidenții la nivel local, a căror autonomie în zonă ar trebui să fie cu mult mai mult extinsă şi sprijinită financiar. Nu cei de la centru cunosc problemele reale ale fiecărei zone. Ei au misiunea de a acorda şi compatibiliza interesele economico-sociale interzonale, prin politici specifice şi nu de a tutela mărunt domenii pe care le cunosc "din auzite" sau din "vizite de lucru", mai mult sau mai puțin frecvente, pregătite şi la obiect.

Tabelul 8 - Ponderea județelor în total pierderi pe țară în 1997

Grupe de mărime a ponderii(%) judeţelor în total pierderi pe ţară	Ponderea (%) fiecărui judeţ în total pierderi pe ţară	Număr total de judeţe	Ponderea totală a grupei în total pierderi %
X. sub 1%	Gorj (0,3), Vâlcea (0,3), Bistriţa-Năsăud (0,4), Covasna (0,4), Mehedinţi (1,4), Caraş-Severin (0,5), Sălaj (0,5), Buzău (0,6), Vrancea (0,6), Galaţi (0,7), Giurgiu (0,7), Gorj (0,7), Satu Mare (0,7), Vaslui (0,7), Botoşani (0,8), Suceava (0,8).	16	9,4
Y. 1% -1,9%	Alba (1,0), Arad (1,0), Dâmboviţa (1,0), Mureş (1,0), Teleorman (1,0), Maramureş (1,2), Tulcea (1,2), Bihor (1,3), Călăraşi (1,3), Iaşi (1,3), Olt (1,3%), Bacău (1,6), Hunedoara (1,6), Neamţ (1,6), Sibiu (1,7), Cluj (1,8)	16	20,9
Z. 2,0%-11,0%	Timiş (2,1), Brăila (2,2), Ialomiţa (2,4), Dolj (2,5), Argeş (3,0), Braşov (4,6), Prahova (6,6), Constanţa (11,0)	8	34,7
U. peste 11%	Bucureşti (35,0)	1	35,0

***Sursa**: Calcule proprii, pe baza datelor de bilanţ ale agenţilor economici în 1997.*

Pentru o cunoaştere mai complexă a caracterului discrepanţelor regionale, analiza trebuie completată şi cu diferenţa dintre profit şi pierderi, la nivelul fiecărui judeţ. În acest mod putem vedea măsura în care profitul depăşeşte pierderea şi invers, rezultând posibilitatea de creştere autotsusţinută sau promovată din fonduri speciale de dezvoltare regională constituite la nivel naţional sau alte fonduri externe de asistenţă regională. O astfel de analiză a fost încercată în tabelul 9 care, desigur, necesită efectuarea pe un număr mare de ani.

Tabelul 9 - Diferenţa (+, -) dintre volumul profitului şi pierderilor nete, la nivel de judeţe, în 1997 (în mld.lei)

	% din total profit net	Profit (+) net(mld. lei)	% din total pierderea netă	Pierderi (-) nete(mld. lei)	Profit/pierderi brute
1. Alba	0,2	12,9	-	-	1,08
2. Arad	3,8	242,5	-	-	2,49
3. Argeş	-	-	0,1	3,1	0,99
4. Bacău	1,8	112,1	-	-	1,44
5. Bihor	7,5	473,9	-	-	3,24
6. Bistriţa -Năsăud	2,4	150,6	-	-	3,28
7. Botoşani	-	-	1,2	24,9	0,81
8. Braşov	0,1	7,6	-	-	1,01
9. Brăila	-	-	8,1	167,7	0,53

	% din total profit net	Profit (+) net(mld. lei)	% din total pierderea netă	Pierderi (-) nete(mld. lei)	Profit/pierderi brute
10. Buzău	1,9	120,0	-	-	2,18
11. Caraş-Severin	0,2	13,2	-	-	1,18
12. Călăraşi	-	-	3,7	76,9	0,64
13. Cluj	13,6	861,1	-	-	3,92
14. Constanța	-	-	50,7	1052	0,44
15. Covasna	2,5	157,2	-	-	3,62
16. Bistrița	1,0	65,7	-	-	1,43
17. Dolj	-	-	0,2	4,8	0,99
18. Galați	4,3	274,4	-	-	3,52
19. Giurgiu	-	-	2,5	52	0,54
20. Gorj	0,1	2,2	-	-	1,02
21. Harghita	2,9	181,6	-	-	4,81
22. Hunedoara	0,7	42,9	-	-	0,83
23. Ialomița	-	-	12,4	255,2	0,32
24. Iaşi	3,5	229	-	-	2,11
25. Maramureş	2,5	160,2	-	-	1,88
26. Mehedinți	0,4	28,4	-	-	1,46
27. Mureş	5,2	331,8	-	-	3,14
28. Neamț	1,5	95,8	-	-	1,38
29. Olt	1,0	66,1	-	-	1,31
30. Prahova	-	-	17,2	357,9	0,66
31. Sălaj	0,1	4,2	-	-	1,05
32. Satu-Mare	2,9	181,3	-	-	2,66
33. Sibiu	2,0	127,1	-	-	1,47
34. Suceava	1,5	93,8	-	-	1,79
35. Teleorman	-	-	1,2	24,0	0,84
36. Timiş	5,9	373	-	-	2,12
37. Tulcea	-	-	2,7	56,7	0,71
38. Vaslui	0,5	30,5	-	-	1,28
39. Vâlcea	2,5	158,3	-	-	4,40
40. Vrancea	1,4	89,7	-	-	1,87
41. Bucureşti	25,9	1644,0	-	-	1,29
Total	**100%**	**6331,1**	**100%**	**2075,2**	

***Sursa**: Calcule proprii, pe baza datelor din bilanț ale agenților economici în 1997.*

Repartiția profitului şi pierderilor nete (tabelul 9) relevă **trei categorii de județe**, din punctul de vedere al eficienței economice, şi anume:

a) **județe cu eficiență relativ mare,** la care profitul net depăşeşte cu cel puțin 10% pierderea netă şi care pot fi încadrate în categoria zonelor economice cu potențial investițional şi de creştere, în cazul în care acest profit excedentar nu se centralizează prin fiscalitate, peste anumite limite normale, şi se redistribuie județelor perdante. Aceste

județe, în perspectivă, au o capacitate mai mare de redresare şi reabilitare, în categoria respectivă intrând: Arad, Bacău, Bihor, Bistrița-Năsăud, Buzău, Caraş-Severin, Cluj, Covasna, Dâmbovița, Galați, Harghita, Iaşi, Maramureş, Mehedinți, Mureş, Neamț, Olt, Satu Mare, Sibiu, Suceava, Timiş, Vaslui, Vrancea, Bucureşti.

b) **județe cu eficiență slabă**, în care profitul net este mai mare decât pierderea netă cu 1-10%, cum sunt: Alba, Braşov, Gorj, Sălaj.

c) **județe perdante**, în care se înregistrează pe ansamblu o pierdere mai mare decât profitul, ca de exemplu: Argeş, Botoşani, Brăila, Călăraşi, Constanța, Dolj, Giurgiu, Hunedoara, Ialomița, Prahova, Teleorman şi Tulcea.

Ținând seama de nivelul de eficiență/ineficiență pe județe, şi ansamblul țării, strategia dezvoltării regionale a României poate adopta criterii specifice de stabilire a unor zone speciale privind facilitățile investiționale, într-o concepție de reformă descentralizată, autoritatea centrală intervenind într-o măsură mai mare tocmai în zonele perdante în direcția creării de noi activități şi oportunități de eficientizare, pe baza promovării unor surse financiare extrajudeț a căror cheltuire trebuie riguros controlată şi justificată din punctul de vedere al eficienței.

Înlăturarea neajunsului de unilateralitate sau incompletitudine ce se reproşează unuia sau altuia dintre indicatorii de eficiență se poate realiza prin problema metodei de creştere a ramurilor județelor după doi sau mai mulți indicatori. Astfel în cazul nostru am corelat rangurile județelor după indicatorii de eficiență PB/CA şi CA/S (tabelul 10) acordându-se fiecărui indicator aceeaşi pondere. Se poate observa că noua clasificare a județelor după cei doi indicatori de eficiență corelați diferă de clasificările anterioare după un singur indicator. Unii specialişti consideră că astfel de corelări de ranguri sunt mai relevante în cazul nostru pentru a indica repartizarea județelor în funcție de eficiența economică interpretată în sens mai cuprinzător. Se observă că în general nu se modifică substanțial ierarhia județelor după un singur indicator. Totuşi apar şi situații când județele considerate mai puțin dezvoltate apar în plutonul celor dezvoltate (de exemplu Bihor, Olt, Bistrița Năsăud, Dolj, Ialomița, Sălaj, Maramureş) şi invers (Braşov, Prahova, etc.).

Prezenta analiză regională atrage în mod deosebit atenția asupra unor zone cu pierderi mari la nivel județean, zone mai ales predominant agricole al căror potențial economico-social este în bună măsură irosit din motive obiective şi/sau subiective, economice şi extraeconomice, care merită analize distincte şi detaliate, cu propuneri şi recomandări efective de redresare.

Tabelul 10 - Ierarhia judeţelor după corelarea rangurilor indicatorilor PB/CA şi CA/S (luaţi cu aceeaşi pondere)

Nr. crt.	Judeţ	Punctaj	Nr. crt.	Judeţ	Punctaj	Nr. crt.	Judeţ	Punctaj
1.	Bihor	7,0	15.	Iaşi	20,0	29.	Satu Mare	24,5
2.	Bucureşti	8,5	16.	Sibiu	20,0	30.	Teleorman	26,5
3.	Olt	8,5	17.	Argeş	20,5	31.	Vaslui	26,5
4.	Cluj	9,0	18.	Harghita	20,5	32.	Dâmboviţa	27,0
5.	Timiş	10,0	19.	Braşov	21,0	33.	Brăila	28,5
6.	Constanţa	11,0	20.	Galaţi	21,0	34.	Hunedoara	29,0
7.	Mureş	11,5	21.	Prahova	21,0	35.	Mehedinţi	29,0
8.	Bistriţa-Năsăud	12,5	22.	Vâlcea	21,0	36.	Suceava	29,5
9.	Arad	14,5	23.	Buzău	22,0	37.	Giurgiu	30,5
10.	Covasna	16,0	24.	Călăraşi	22,5	38.	Gorj	32,0
11.	Dolj	16,0	25.	Neamţ	22,5	39.	Alba	33,0
12.	Ialomiţa	17,5	26.	Tulcea	22,5	40.	Botoşani	35,0
13.	Sălaj	17,5	27.	Vrancea	23,5	41.	Caraş-Severin	38,0
14.	Maramureş	19,0	28.	Bacău	24,0			

***Sursa**: Calcule proprii pe baza datelor din tabelul 6.*

Concluziile cu caracter generalizator conţinute în aceste analize nu trebuie aplicate mecanic oricărei zone sau unităţi teritoriale din economia naţională. Dimpotrivă, ele trebuie completate cu o serie de alţi indicatori specifici, pornind de la adevărul că fiecare judeţ sau localitate reprezintă o entitate cu propriile probleme şi soluţii care, pe de o parte, trebuie cunoscute distinct, şi, pe de alta, contextual în sistemul unitar indivizibil al economiei naţionale, ceea ce şi răspunde uneia dintre cerinţele fundamentale ale tranziţiei, şi anume asigurarea unui raport optim între descentralizările decizionale şi coordonarea eficientă la nivel regional şi macroeconomic, fără a sacrifica interese economice şi sociale, la diferitele niveluri de agregare a economiei naţionale, ci dimpotrivă, a le armoniza şi compatibiliza, asigurându-le consistenţa necesară. În tot acest proces de coordonare/descentralizare, exagerările într-un sens sau altul, cu încălcarea principiilor şi regulilor calculului economic corect şi ale funcţionării eficiente a economiei de piaţă, în mod sigur vor conduce la decizii eronate, cu efecte nefavorabile pentru toţi operatorii economici, pe termenele scurt, mediu şi lung.

5. ÎNTREPRINDERILE MARI ŞI EFICIENȚA ECONOMICĂ ÎN PERIOADA DE TRANZIȚIE

Insistența cu care sunt încriminați "mamuții" industriei româneşti, generatori de pierderi, costuri nejustificate şi încă alte neajunsuri în economia de tranziție a României, de fapt, nu are nimic comun cu rolul pe care îl joacă întreprinderile mari într-un complex economic național alături de întreprinderile mici şi mijlocii cu care, ar fi peremptoriu să mai demonstrăm, se află în relații de cooperare şi complementaritate încă din timpuri îndepărtate. Pentru a înlătura orice tendință de exagerare, fie în direcția importanței exclusiv capitale a IMM-urilor în economia de tranziție a României, fie în cea de condamnare, blasfemiere a întreprinderilor de mari dimensiuni, vom încerca să supunem atenției cititorilor câteva aspecte esențiale, după părerea noastră, legate de:

a) **punctele forte şi slabe** ale fiecărei categorii dimensionale de întreprinderi;
b) **relațiile de cooperare** dintre unitățile de mărimi diferite în virtutea unor interdependențe crescânde între elementele componente ale unui sistem economic.

Şi întrucât despre importanța şi contribuția IMM-urilor în construcția capitalismului în România s-a vorbit şi scris foarte mult (poate şi pentru că "small is beautiful"!), vom încerca să contribuim la repunerea în drepturile lor normale a întreprinderilor mari (întrucât şi "large is powerful"!) mai degrabă hulite şi găsite "țapul ispăşitor" al tuturor necazurilor prin care trece economia românească în prezent.

A deturna atenția de la importanța marilor întreprinderi în exclusivitate către IMM-uri este o gravă eroare de politică economică ale cărei efecte nocive prejudiciază nu numai societățile comerciale mari, dar şi pe cele mici şi mijlocii, căci între aceste categorii dimensionale, cum bine se ştie, nu există relații antagonice.

Depăşirea clivajului tradițional care opune structuralismul sistemului economic preexistent ficțiunii construite prin firme-indivizi (individualism) necesită găsirea de scheme explicative noi care pleacă de la strategia firmelor de a forma un sistem care nu reprezintă doar o multitudine de aranjamente şi contracte interfirme ci are o logică structurală care se modifică în funcție de obiectivele sistemului. Astfel de scheme infirmă, pe de o parte, valabilitatea universală a jocurilor noncooperative care presupun o concurență deplină şi totală între întreprinderi şi, pe de altă parte, relevă necesitate prezenței unei dimensiuni cooperative între firme, bazată în principal pe contracte, acorduri şi înțelegeri. Departe de a se exclude reciproc concurența şi cooperarea între firme sunt legate în mod necesar. Pe aceste afirmații se bazează şi termenul

"coopetiție" care înseamnă combinarea dintre "cooperare" şi "competiție" între firme şi agenți economici interdependenți cu interese opuse dar şi comune, cu complementarități care impun un "dispozitiv" extern colectiv de cunoaştere (cognitiv).

Noțiunea de "piață" în accepțiunea sa modernă, presupune concurență şi cooperare cu multiple componente generatoare de endogenizări şi exogenizări la nivelul firmei înserate într-un mediu economic dat.

Tabelul 11 - Ponderea întreprinderilor de dimensiuni diferite în mărimea unor indicatori economici relevanți, în anii 1996 şi 1997

-%-

Dimensiunea întreprinderii	Nr. salariați		Total active		Cifra de afaceri		Profit brut		Fond de dezvoltare utilizat	
	1996	1997	1996	1997	1996	1997	1996	1997	1996	1997
- Microîntreprinderi (0-9 angajați)	10,2	15,9	…	11,6	25,3	22,4	30,7	21,2	16,8	19,0
- Întreprinderi mici (10-49 angajați)	9,1	10,6	…	11,0	15,8	16,0	17,2	20,8	16,2	23,4
- Întreprinderi mijlocii (50-200 angajați)	16,1	15,6	…	16,5	14,5	13,5	17,4	19,0	17,6	20,0
- Întreprinderi mari (peste 200 angajați)	64,6	57,9	…	60,9	44,4	48,1	34,7	39,0	49,4	37,6
Total	100,0	100,0	…	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

***Sursa**: Calcule pe baza datelor de bilanț pe anul 1997, Ministerul Finanțelor.*

Dincolo de orice prejudecată, întreprinderile mari reprezintă o pondere însemnată în cei mai importanți indicatori economico-financiari din România, astfel că, din capul locului, fie chiar şi din acest considerent cantitativ, lor trebuie să li se acorde atenția cuvenită, căci practic sunt cele mai mari deținătoare de active, personal angajat, cifră de afaceri, profit brut şi chiar fond de dezvoltare, comparativ cu fiecare componentă individuală a IMM-urilor care nu pot fi totuşi considerate in globo, ci după grupele dimensionale standard stabilite judicios de EUROSTAT.

Înainte de a comenta rezultatele calculelor din tabelul 10, vom face câteva referiri la **avantaje** şi **puncte slabe** pentru diferite categorii dimensionale de unități economice, evitând generalizările unilaterale, subiective, în ultimă analiză, eronate şi contraproductive.

Potrivit opiniilor din literatura de specialitate, întreprinderile mari, care de altfel dețin ponderea majoritară în țările dezvoltate în ceea ce priveşte capitalul social şi alți indicatori economici relevanți, se caracterizează prin următoarele **puncte tari:**

- forță economico-financiară mare care stă la baza unei puternice comportări competiționale, de negociere şi dezvoltare a unor sisteme avansate de CD;
- acordarea de salarii relativ mari şi siguranța mai ridicată a locului de muncă în condițiile crizei;
- bonitate, credibilitate şi capacitate mai mare de acces la credite bancare şi alte împrumuturi;
- sponsorizări şi reclame benefice firmei;
- posibilități sporite de reciclare, recalificare şi promovare a personalului în funcție de aptitudini şi rezultate;
- penetrare mai uşoară pe piață şi posibilități mai mari de fuziune, ca şi de alocări de fonduri pentru cercetări fundamentale devenite în prezent forța motrice a competitivității internaționale şi factor de asigurare pe perioade relativ convenabile a unor poziții de monopol;
- capacitatea ridicată de a cuceri piețele din diferite țări prin formarea de corporații multinaționale a căror cifră de afaceri depăşeşte cu mult PIB-ul din numeroase economii naționale.

Punctele slabe imputate marilor societăți se referă în principal la:

- rigidități, lipsă de flexibilitate şi adaptabilitate rapidă la cerințele pieței, problemă parțial rezolvată prin sisteme flexibile de producție şi rețele informaționale operative;
- conducere greoaie, birocrație, lipsă de dialog şi cooperare între compartimente, şefi şi subordonați;
- o mai mare pierdere şi vulnerabilitate, în cazul dimensiunii pierderilor sau al avarierii unor agregate sau compartimente;
- dificultăți în recrutarea şi formarea inițială a personalului, în cazul că o întreprindere este proiectată mare de la bun început;
- posibilitatea de a-şi menține poziția de monopol pe piață, ceea ce împietează asupra concurenței şi implicit asupra progresului tehnic stopat prin respingerea unor posibili competitori.

În ceea ce priveşte IMM-urile, acestea beneficiază de următoarele **puncte tari:**

- sunt flexibile, uşor adaptabile la cererea în schimbare şi receptive la segmente delimitate de cumpărători;
- În caz de criză, pierderile sunt mult mai mici;
- au început să aplice tehnologii de vârf şi să se remarce prin rezultate notabile ale unor aşa-zise “mici descoperiri”;
- cooperarea dintre personalul unității este mult mai operativă şi strânsă, managerii pot beneficia mai mult de opiniile subordonaților;
- schimbările de organizare şi conducere sunt mai puțin rigide şi se bucură de flexibilitate;
- costuri tranzacționale mai reduse.

Punctele slabe ale IMM-urilor reprezintă, de asemenea, elemente de care trebuie să se țină seama la o evaluare corectă a rolului acestora într-o strategie economică. Fără a le epuiza, printre acestea am enumera:

- vulnerabilitate ridicată la perioade de criză şi recesiune;
- capacitate economico-financiară şi de negociere mai scăzută față de marile întreprinderi;
- dificultăți de comunicare, cooperare şi coordonare într-un număr mare de parteneri;
- multe IMM-uri depind de situația economico-financiară a întreprinderilor mari.

Consecvenți dictonului "in medio stat virtus" şi adevărului că procesul de conducere al economiei în general, al celui de tranziție în special este o combinație dintre ştiință şi artă bazată tocmai pe virtute, considerăm că o analiză obiectivă a importanței dimensiunilor societăților comerciale în economia României nu trebuie să excludă nici o categorie dimensională, cu atât mai mult cu cât coexistența lor este o caracteristică a dezvoltării economice pe termen lung istoriceşte confirmată.

Din tabelul 11 rezultă că întreprinderile mari practic ocupă cea mai mare pondere în toți cei 4 indicatori economici relevanți comparativ cu fiecare dintre celelalte trei grupe dimensionale. Aceasta, cel puțin din punct de vedere cantitativ, obligă la o recunoaştere a potențialului şi rolului pe care-l dețin în complexul național, pe de o parte, cât şi la o reevaluare a profitabilității lor față de celelalte grupe de societăți de talie mai mică.

În perioada 1996-1997, a crescut ponderea întreprinderilor mari în cifra totală de afaceri şi profitul brut, adică **variabilele de efect** ale procesului economic, înregistrându-se totodată o reducere de pondere în **variabilele de efort** număr de salariați (costuri salariale) şi fond de dezvoltare utilizat (cost investițional).

Explicația unei astfel de tendințe, care, cel puțin la prima vedere, este în favoarea creşterii eficienței economice (se măresc efectele şi se reduc costurile unitare), în cazul marilor întreprinderi poate avea la bază următoarele cauze:

a) datorită stării de recesiune din anul 1997, continuată în 1989, IMM-urile şi-au înrăutățit performanțele economico-financiare;
b) o serie de întreprinderi mari cu capital majoritar de stat, prin privatizare, au înregistrat o ameliorare a profitabilității;
c) şi ultimul, deşi nu cel de pe urmă, chiar unele dintre marile întreprinderi de stat au reuşit să-şi redreseze situația economico-financiară, utilizând întreaga gamă de instrumente ale economiei de piață şi de deschideri internaționale (joint venture, cumpărare de know how şi retehnologizări prin eforturi proprii, restructurarea personalului supradimensionat etc.). Cu titlu de exemplu, menționăm societatea OLTCHIM Râmnicu Vâlcea, care are un capital de 313,8

miliarde lei, o cifră de afaceri de 1.569 miliarde lei şi un profit brut de 60,2 miliarde lei. Societatea a constituit trei societăți mixte cu firme din Franța (OLTCHIM - SIIF ENERGIES pentru producerea de energie electrică şi termică), Austria (OLTCHIM - MESSER GROUP care produce, îmbuteliază şi distribuie oxigen, azot, argon, acetilenă etc.) şi Italia (OLTCHIM - POZZI pentru sinteza de sinteze polimetanice). OLTCHIM contribuie cu teren, clădire, infrastructură, iar partenerii străini, cu tehnologie.

În ceea ce priveşte capacitatea de absorbție a forței de muncă disponibilă pe piața muncii, în această perioadă, remarcăm rolul deosebit al microîntreprinderilor şi, într-o oarecare măsură, al întreprinderilor mici, ceea ce dovedeşte că promovarea acestui sector prin mijloace legislativ-instituționale specifice constituie unul din factorii de amortizare a efectului contraproductiv al disponibilizărilor de la marile unități perdante, în lichidare sau restructurare, cu condiția ca sectorul IMM-urilor să fie în prealabil pregătit, atenționat şi stimulat pentru astfel de absorbții ale celor trecuți în şomaj. Politica potrivit căreia mai întâi îi dau afară şi ulterior văd cum se vor descurca singuri disponibilizații sau cum organele competente ale statului îi pot ajuta să se angajeze este complet greşită, încurajează nemunca şi inflația, prin irosirea de fonduri imense cu compensațiile acoperitoare de până la 20 de salarii lunare. O logică simplă, şi experiența țărilor cu economie de piață a şi dovedit-o din plin, impune ca etapa de pregătire, asigurătoare a creşterii locurilor de muncă în alte domenii, să prevadă şi să preceadă cu mult înainte momentul propriu-zis al restructurării forței de muncă din unități cu excedent de personal, în cadrul unei strategii care să reprezinte efortul conjugat al factorilor de decizie la nivelurile centrale, regionale şi locale, inclusiv al celor din ministere şi întreprinderi direct implicate. Inversarea logicii secvențelor decizionale în materie de restructurare a forței de muncă va îngreuna enorm găsirea de soluții viabile şi va duce întotdeauna la măsuri pripite, improvizații cu costuri economico-sociale foarte ridicate.

Tabelul 12 - Eficiența economică relativă, în funcție de dimensiunea întreprinderii (economia națională = 1,00) în anii 1996, 1997

Talia întreprinderii	Cifra de afaceri/ salariat		Profit brut/salariat		Cifra de afaceri/ fond de dezvoltare utilizat	
	1996	1997	1996	1997	1996	1997
Total economie națională	**1,00**	**1,00**	**1,00**	**1,00**	**1,00**	**1,00**
Microîntreprinderi	2,46	1,41	2,61	1,33	1,51	1,18
Întreprinderi mici	0,63	1,51	2,17	1,96	0,35	0,68
Întreprinderi mijlocii	0,90	0,86	1,14	1,28	0,82	0,68
Întreprinderi mari	0,68	0,83	0,54	0,67	0,89	1,28

***Sursa**: Calcule proprii pe baza datelor primare ale Ministerului Finanțelor şi Oficiului Național al Registrului Comercial.*

Din calculele noastre referitoare la eficiența economică relativă, pe categorii dimensionale de întreprinderi (tabelul 12) rezultă o serie de concluzii a căror relevanță nici de departe nu pledează în favoarea discriminării întreprinderilor de mari dimensiuni analizate la nivelul întregii economii naționale.

***Cifra de afaceri pe salariat,** indicator sui generis al productivității muncii, în anul 1996, a fost inferioară cu mult față de nivelul mediu pe economia națională în cazul întreprinderilor mici (0,63) şi al celor mari (0,68), iar în cazul microîntreprinderilor s-a înregistrat un nivel de 2,46 ori superior mediei naționale.

În anul 1997 se observă că întreprinderile mari, deşi sub nivelul mediu, s-au apropiat sensibil de acesta (0,83 în 1997 față de 0,68 în 1996), în timp ce la microîntreprinderi şi întreprinderile mici are loc o scădere relativă a productivității, iar la cele mici o creştere (1,51 față de 0,63).

Factorii unor astfel de evoluții sunt numeroşi. Subliniem, totuşi, că, în pofida tuturor criticilor aduse întreprinderilor mari, chiar dacă nu ating nivelul mediu pe economie la acest indicator, se constată în timp o apropiere față de aceasta, ceea ce reprezintă o tendință favorabilă.

Şi în cazul **profitului brut pe salariat,** se constată o pozi-ție inferioară a întreprinderilor mari contracarată cel puțin în perioada analizată de tendința încurajatoare de apropiere față de acest nivel. La microîntreprinderi şi întreprinderile mici, dimpotrivă, are loc o evoluție nefavorabilă, chiar dacă nivelul relativ al eficienței îl depăşeşte pe cel mediu pe economia națională.

Deşi s-ar putea aduce obiecția că perioada analizată este prea scurtă, am putea totuşi avansa prezumția cu rezerva de preliminaritate că ne aflăm la începutul unui proces de convergență a nivelurilor relative ale eficienței economice a diferitelor grupuri dimensionale de întreprinderi, proces de altfel firesc, dacă ținem seama de faptul că pe termen mediu şi lung semnalele pieței în general, ale celei de capital în special servesc ca repere fundamentale în alocarea eficientă a investițiilor pe ramuri şi sectoare, contribuind la diminuarea şi evitarea unor decalaje de eficiență generatoare de dezechilibru şi disfuncționalități de mecanism.

Remarcăm că întreprinderile mari au cea mai importantă cifră de afaceri la o unitate valorică de fond de dezvoltare utilizat, ceea ce evidențiază totuşi un potențial investițional ridicat atât cantitativ, cât şi calitativ.

Contribuția la export a firmelor de dimensiuni diferite reprezintă un alt element important în promovarea reformei economico-sociale din România spre mecanismele eficienței şi participarea competitivă la procesul de globalizare. Aceasta, cu atât mai mult cu cât balanțele comerciale şi de plăți externe ale României se află pe întregul parcurs al perioadei de tranziție într-o situație deficitară, cu tendințe periculoase de acumulare a dezechilibrelor şi datoriilor, posibil de a degenera chiar în încetare de plăți.

Desigur, pentru economia României, al cărei grad de concentrare în anii economiei totalitare a fost unul dintre cele mai ridicate, problema marilor unități se pune în prezent în cu totul alți termeni, dar oricum nu în termenii “nimicirii”

acestora şi ai creării numai a unei economii bazate pe întreprinderi mici şi mijlocii. De altfel, acest lucru ar fi chiar imposibil! Problema este cum trebuie să funcționeze aceste mari unități şi în ce domenii? Întrebare la care în mod obligatoriu trebuie să răspundă clar orice strategie şi program de guvernare.

În sprijinul afirmațiilor de mai sus cu privire la necesitatea inexorabilă a întreprinderilor mari în economia românească, a căror funcționalitate şi eficiență trebuie să se bazeze pe regulile mecanismelor de piață, pe scurt, aducem următoarele argumente:

a) cele mai competitive şi profitabile unități în lume sunt în prezent **corporațiile multinaționale** (transnaționale) al căror grad de concentrare şi centralizare al capitalului depăşeşte dimensiunile unor indicatori de ansamblu ai unor economii naționale. Aceşti giganți transnaționali au în jurul lor o mulțime de unități mici şi mijlocii cu care cooperează şi cărora le dau de lucru;
b) În prezent, pentru a-şi spori forța economică şi concurențială, asistăm la înmulțirea cazurilor de **fuziuni** chiar între mari corporații transnaționale în domeniile aviației, farmaciei, petrochimiei, construcției de autoturisme, alimentar etc. Important este că aceste fuziuni se bazează pe criterii de eficiență economică, şi nu pe decizii extraeconomice (în general, cu caracter politic-administrativ);
c) dacă marile întreprinderi ar reprezenta o formă de organizare economico-financiară ineficientă, neprofitabilă, atunci cum se explică dorința strategică a oricărei întreprinderi mici şi mijlocii să devină mare şi, evident, puternică?!
d) pe bună dreptate, în România, se preferă şi chiar se încurajează prin anumite facilități legale (deocamdată amânate) marile firme investitoare cu capital de peste 500.000 milioane dolari, şi nu micii întreprinzători, speculativi, neputincioşi şi puşi pe câştiguri rapide din avuția economiei româneşti, fără a avea efecte benefice asupra dezvoltării durabile, în perspectivă, a acesteia. Care sunt motivele care stau la baza unei astfel de politici? Faptul că marile întreprinderi străine prezintă credibilitate, putere financiară şi seriozitate în afaceri. Atunci de ce n-ar trebui să tindem să avem şi întreprinderi mari cu capital autohton în economia României, care să se bucure de aceleaşi prerogative şi prestigiu?! Oare să fie eficient numai marele capital străin, nu şi cel național, într-un regim capitalist autentic?
e) din analizele specialiştilor, a rezultat că în cea mai mare parte a segmentelor economiilor naționale nu există cazuri în care firmelor mari să le meargă “rău” (aşa cum stau lucrurile în prezent în economia de tranziție a României) şi IMM-urile să fie prospere şi invers. Aceste categorii dimensionale de întreprinderi se caracterizează prin complementaritate şi cooperare în producție în cadrul aşa-numitelor business networks (rețele de afaceri). În virtutea acestei complementarități, efectele pozitive/negative se transmit conform teoriei vaselor comunicante de la o categorie la alta;

f) În virtutea teoriei şi practicii joncționării optimului economic şi tehnologic, pentru anumite domenii, acest optim nu poate să se realizeze decât în cazul unităților de dimensiuni mari (vezi petrochimie, îngrăşăminte chimice, metalurgie etc.) şi numai în cazul unor schimbări fundamentale de tehnologii se poate pune problema modificării în plus sau minus a dimensiunilor întreprinderilor;
g) Întreprinderile mari au sediul central (headquarters) şi filiale (branches) situate în locuri diferite, în cadrul cărora, de regulă, sediul central (întreprinderea - mamă) joacă un rol fundamental îndeosebi în ceea ce priveşte gestionarea globalizată a afacerii, cu luarea în considerație îndeosebi a intereselor economice din țara de origine unde de altfel se află şi cele mai puternice nuclee de cercetare fundamentală şi aplicativă ale cărei rezultate sunt ulterior transferate (parțial sau total contra cost) filialelor din alte țări;
h) Întreprinderile mari au un rol sui generis în ceea ce priveşte pozițiile de monopol şi concurență mai ales în confruntările pe plan internațional, ceea ce conferă substanța procesului de asanare şi revigorare a economiei naționale.

În final remarcăm faptul că dacă marii giganți din România ar fi în totalitate atât de nerentabili în perspectivă, atunci cum de se găsesc firme străine de prestigiu internațional să le cumpere, ştiut fiind că acestea nu fac frecvent afaceri proaste? Oare de ce investesc străinii în mari întreprinderi româneşti zeci şi sute de milioane de dolari? Pentru că investitorii români nu au bani şi nu sunt manageri capabili sau pentru că, din păcate, o parte a societăților comerciale au fost aduse în pragul falimentului datorită unor politici neadecvate; față de rezultatele nefavorabile ale acestor politici nu există ceea ce în occident se numeşte sever “răspundere” (accountability), un fel dur de a da seamă moral şi material, explicit şi implicit, la cele mai diferite paliere manageriale, pe durata exercitării oricărei funcții, precum şi la predarea ei.

Principalele strategii în ceea ce priveşte redresarea şi reabilitarea întreprinderilor de talie mare din România cu capital majoritar de stat care produc pierderi nu constă în lichidarea ci în clasificarea şi selecționarea cât mai curând posibil a drepturilor de proprietate în sens economic şi operațional.

Aceasta presupune ca procesul de privatizare să se îmbine în mod complementar cu manifestarea prerogativelor de proprietar în sensul eficient al cuvântului, pentru firmele care se află în portofoliul FPS. Statul, în calitate de proprietar (atâta vreme cât va mai fi) va trebui să-şi gestioneze proprietatea eficient, pe principii de piață şi nu extraeconomice. În toate țările dezvoltate există un sector de stat în economie, mai mult sau mai puțin extins, care funcționează pe principiile eficienței economico-sociale într-un mediu concurențial facilitat de stat.

6. VENITURILE DIN COMERȚ ÎN FUNCȚIE DE MĂRIMEA FIRMEI

Eficiența firmelor în funcție de mărimea acestora este necesar a fi studiată pe diferite domenii şi sectoare, căci numai în acest fel se pot identifica unele caracteristici şi elemente de strategie într-adevăr operaționale. Orice tratare in globo prezintă riscul de a ascunde, prin calculul indicatorilor medii, o serie de condiții şi trăsături specifice fiecărui domeniu şi subdomeniu. În cazul acestei ramuri, ca indicator al eficienței s-au utilizat veniturile.

Am încercat să efectuăm o astfel de analiză mai dezagregată în domeniul comerțului cu ridicata şi amănuntul unde, cum era de aşteptat, a rezultat o situație deosebită față de o abordare generală, la nivel macroeconomic. Volumul veniturilor din ramura comerț a fost analizat în funcție de cele patru grupe dimensionale de întreprinderi (microîntreprinderi, întreprinderi mici, întreprinderi mijlocii şi întreprinderi mari) şi de subramurile comerțul cu ridicata şi amănuntul: mărfuri alimentare, nealimentare şi alimentație publică.

Tabelul 13 - Repartizarea procentuală a veniturilor din comerțul cu ridicata şi amănuntul după tipul de comerț şi mărimea întreprinderii în anii 1996-1997

	1996	1997
1. Tipul de comerț		
1.1. Cu ridicata	**58,7**	**62,6**
mărfuri alimentare	20,0	20,3
mărfuri nealimentare	38,7	42,3
1.2. Cu amănuntul	**41,3**	**37,4**
mărfuri alimentare	15,1	14,6
mărfuri nealimentare	23,9	21,9
alimentație publică	2,3	0,9
2. Mărimea întreprinderii		
Total comerț	**100,0**	**100,0**
microîntreprinderi	44,2	37,8
Întrerprinderi mici	22,3	25,1
Întreprinderi mijlocii	14,8	14,1
Întreprinderi mari	18,7	23,0

***Sursa**: Date ale Ministerului de Finanțe, Ministerului Industriei şi Comerțului şi calcule proprii.*

Veniturile din comerțul cu ridicata le depăşesc sensibil pe cele din comerțul cu amănuntul (tabelul 13), iar mărfurile nealimentare reprezintă subramura comerțului cu cea mai mare pondere în total venituri pe ramuri şi subramuri comerciale. Microîntreprinderile şi întreprinderile mici aduc cel mai

mare volum de venituri, deşi în anul 1997 s-a diminuat ponderea microîntreprinderilor în favoarea celor mari.

Tabelul 14 - Repartiția procentuală (%) a veniturilor din comerțul cu ridicata, după mărimea întreprinderii, în anul 1997

	Total venituri	Microîntre-prinderi (0-9 angajați)	Întreprinderi mici (10-49 angajați)	Întreprinderi mijlocii (50-250 angajați)	Întreprinderi mari peste 250 angajați
Total comerț cu ridicata din care:	100,0	33,2	24,3	14,6	27,9
*mărfuri alimentare	100,0	42,8	28,2	14,7	14,2
*mărfuri nealimentare	100,0	28,6	22,4	14,6	34,4

***Sursa**: Calcule proprii, în baza datelor din bilanțul unităților pe anul 1997.*

Două concluzii importante pentru strategia creşterii veniturilor din comerțul cu ridicata rezultă din tabelul 14:

a) cele mai mari venituri din vânzarea mărfurilor alimentare au fost realizate în cadrul microîntreprinderilor şi întreprinderilor mici (71,0%), după care urmează întreprinderile mijlocii şi mari (29%);
b) Întreprinderile mari şi mijlocii, în schimb, au înregistrat la mărfurile nealimentare aproape aceeaşi pondere a veniturilor (49,0%), ca şi microîntreprinderile şi întreprinderile mici (52%), pe primul loc situându-se totuşi întreprinderile mari (34,4%).

Iată deci că, şi în comerțul cu ridicata, întreprinderile de talie mare sunt cele cu volumul cel mai mare de venituri la mărfurile nealimentare.

Tabelul 15 - Repartiția procentuală (%) a veniturilor din comerțul cu amănuntul, după mărimea întreprinderii şi tipul de comerț, în anul 1997

	Total venituri pe tipuri de comerț	Microîntre-prinderi (0-9 lucrători)	Întreprinderi mici(10-49 angajați)	Întreprinderi mijlocii (50-250 angajați)	Întreprinderi mari (peste 250 angajați)
Total comerț cu amănuntul din care:					
*mărfuri alimentare	100,0	45,4	39,4	35,1	24,3
*mărfuri nealimentare	100,0	42,5	28,2	13,9	15,1
*alimentație publică	100,0	29,8	24,6	22,1	22,2

***Sursa**: Calcule proprii, în baza datelor din bilanțul unităților pe anul 1997.*

*Î*n cadrul comerțului cu amănuntul, la toate categoriile de mărfuri, cel mai mare volum al veniturilor este realizat în **microunități şi întreprinderile mici,** situație pe deplin explicabilă dat fiind specificul activității care necesită cât mai multe unități, distribuite pe un areal întins, în funcție de volumul şi structura cererii. De aici, a trage încă concluzia că întreprinderile mici şi microîntreprinderile obțin cele mai mari venituri şi sunt cele mai eficiente în toate domeniile de activitate ar fi o eroare enormă. Tocmai de aceea insistăm asupra **necesității unor analize cât mai aprofundate pe sectoare, subsectoare şi chiar cazuri,** astfel încât să se evite exagerări sau generalizări eronate.

Tabelul 16 - Repartiția procentuală a veniturilor pe tipuri de comerț (alimentar, nealimentar, public) în cadrul fiecărei categorii dimensionale a unităților comerciale cu amănuntul, în 1997

Tipuri de comerț	Microîntreprinderi (0-9 angajați)	Întreprinderi mici (10-49 angajați)	Întreprinderi mijlocii (50-250 angajați)	Întreprinderi mari (peste 250 angajați)
Total venituri din care:	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
*mărfuri alimentare	39,1	43,5	34,2	37,2
*mărfuri nealimentare	58,6	54,9	62,0	59,4
*alimentație publică	2,3	1,6	3,8	3,4

***Sursa**: Aceeaşi ca la tabelul 15.*

Indiferent de mărimea întreprinderilor comerciale cu amănuntul (tabelul 16), cea mai mare pondere în venituri (între 54,9% şi 62%) este deținută de mărfurile nealimentare, situație explicabilă îndeosebi prin prețul relativ mare al acestor produse, ca şi prin nivelul de saturare relativ scăzut, mai ales în condițiile unor schimbări sortimentale destul de rapide ca şi ale influenței altor factori de natură demo-economică. În aceste condiții, se poate afirma că, pentru creşterea veniturilor din comerțul cu amănuntul la bunurile nealimentare, practic toate dimensiunile de unități comerciale au o importanță deosebită, întreprinderile mijlocii şi cele mari înregistrând ponderi ceva mai mari decât nivelul mediu.

7. DIMENSIUNEA ÎNTREPRINDERILOR ŞI EXPORTUL

Cunoaşterea pe dimensiuni de întreprinderi a ponderii veniturilor din export în totalul veniturilor pe care acestea le realizează ne oferă o imagine realistă în legătură cu contribuția diferitelor categorii dimensionale de unități economice la echilibrarea balanțelor comerciale şi de plăți externe şi, în general, la "creşterea economică prin comerț" ca expresie a intensificării procesului de globalizare a piețelor.

Dintr-un total de 379.366 de întreprinderi care au depus bilanț în anul 1997, numai o pondere de circa 2,2% (8470 unități) au obținut venituri din export, ceea ce la o primă abordare ne determină să facem afirmația că această pondere este mai mult decât modestă, dovedind un grad redus de exportabilitate a bunurilor şi serviciilor produse în România.

Tabelul 17 - Repartiția procentuală (%) a veniturilor totale şi din export, pe grupe de mărime a întreprinderilor, în 1997

-%-

Grupa de mărime a întreprinderii	Întreprinderi care au obținut venituri din export		Venituri totale realizate	Venituri din export	Ponderea veniturilor din export în venituri totale
	Număr	% din total întreprinderi	%	%	%
Total	8470	2,2	100,0	100,0	11,7
Microîntreprinderi	4274	1,2	20,9	8,2	4,6
Întreprinderi mici	1979	8,5	15,2	9,6	7,4
Întreprinderi mijlocii	1067	17,7	13,6	10,5	9,1
Întreprinderi mari	1150	48,2	50,3	71,7	16,7

***Sursa**: Date de bilanț Ministerul Finanțelor şi ONRC.*

Potrivit calculelor din tabelul 17, întreprinderile mari dețin cea mai mare pondere (71,7%) în veniturile totale din exporturile României, cu mult mai importantă decât cea a celorlalte categorii dimensionale, care, toate laolaltă, reprezentau mai puțin de 30%, deşi ca număr dețineau 86,4% din totalul unităților cu venituri din export. Privită situația în dinamica creşterii IMM, se poate face presupunerea că această pondere ridicată ar putea deveni şi un factor propulsor al volumului încasărilor din export realizate de acestea. Deocamdată însă cea mai mare parte a rețetei valutare, aşa cum rezultă din datele oficiale, este asigurată tot de marile unități care, dacă vor fi supuse unui proces de decapitalizare şi mai accentuală şi de stimulare a exporturilor, pot să-şi reducă aportul semnificativ cel puțin pentru această perioadă la încasările

valutare ale țării. Datele pentru anul 1996 relevă că din totalul încasărilor din export întreprinderilor mari le reveneau 72%, ceea ce confirmă însemnătatea acestora pentru domeniul respectiv. Rezultă că întreprinderile mari au totuşi cea mai mare capacitate de export şi, în anumite cazuri, concurențială în comparație cu celelalte grupe de întreprinderi, precum şi posibilități sporite de a importa tehnologii perfecționate în cadrul unor obiective de investiții.

Pe de altă parte, întreprinderile mari dețin cele mai mari ponderi şi în volumul veniturilor totale (50,3%) şi al veniturilor din export în total venituri (16,7%). Aceşti indicatori reflectă, după părerea noastră, faptul că întreprinderile mari (private sau cu capital de stat) joacă un rol important în exportul țării şi că neglijarea lor, mai ales prin discriminare şi contrapunerea celor mici, ar fi o greşeală de politică economică generatoare de mari dezechilibre în comerțul nostru exterior. Problema nu constă în închiderea întreprinderilor mari cu producție la export, ci în eficientizarea acestora prin diferite modalități, inclusiv prin retehnologizări şi reduceri de costuri, ca şi prin privatizări sau alte forme moderne de cooperare şi comerț internațional.

Contribuția ramurilor economiei naționale la producția de export a stârnit atât în plan teoretic, cât şi practic o serie de controverse, acestea particularizându-se sau, dimpotrivă, pierzând total consistență şi coerență, în condițiile tranziției la economia de piață. Susținerea teoretică şi aplicarea principiului potrivit căruia fiecare operator economic şi sector al economiei trebuie să-şi asigure din încasările realizate din exporturile proprii cel puțin valuta necesară pentru necesarul său de import, într-o economie, în general, pare să fie un simplu deziderat de la care abaterile capătă acuitate deosebită mai ales atunci când se agravează deficitele comerciale şi ale contului de cont curent.

Există un întreg arsenal metodologic prin intermediul căruia se determină cantitativ şi calitativ contribuția ramurilor la exporturi considerate ca factor de creştere economică şi al ocupării, cu condiția să îndeplinească anumite cerințe de eficiență. În opinia noastră, cel mai perfecționat instrument pentru stabilirea contribuției sectoarelor economice la exporturile naționale îl reprezintă modelul input-output, care presupune totuşi înregistrări şi calcule riguroase şi laborioase şi care, de regulă, este înregistrat statistic cu un decalaj de timp uneori destul de mare, astfel că datele îşi pierd din actualitate. Din acest motiv, vom utiliza statistici obişnuite obținute pe baza agregării unor date de bilanț.

Ramurile cu cea mai mare pondere a veniturilor în anul 1997 au fost industria (exclusiv industria uşoară şi alimentară) şi comerțul, care practic nu a făcut decât să valorifice bunuri şi servicii din celelalte domenii de activitate. În ceea ce priveşte contribuția la realizarea veniturilor totale din exporturi, pe primul loc se situează industria cu o pondere de peste 54,8% (exclusiv industriile uşoară şi alimentară), iar pe locul secund, la mare distanță, se află comerțul (15,8%), urmat de industria uşoară şi alimentară (13,6%).

Tabelul 18 - Distribuția procentuală a veniturilor totale şi din exportîn anul financiar 1997, pe sectoare de activitate

	Întreprinderi care au obținut venituri din export		Venituri totale realizate	Venituri din export	Ponderea veniturilor din export în total venituri
	Număr	% din total	%	%	
Total	8470	2,2	100,0	100,0	11,7
Industrie: extractivă, prelucrătoare, construcții de maşini, utilaje şi echipamente	2061	9,8	35,3	54,8	18,2
Industria uşoară	893	11,0	3,5	11,4	37,9
Industria alimentară	178	2,3	7,4	2,2	3,5
Agricultură	177	2,7	4,8	2,2	5,3
Construcții	134	1,4	6,0	1,9	3,7
Comerţ	3028	1,2	34,9	15,8	5,3
Turism	17	0,5	0,6	0,1	1,4
Transporturi	894	8,8	2,6	7,6	34,5
Servicii profesionale	1088	2,0	4,9	4,0	9,8

***Sursa**: Aceeaşi ca la tabelul 17.*

Pornind de la această situație reală a structurii pe ramuri a veniturilor din export, apare clar că şi în viitor industria va reprezenta un domeniu de importanță majoră pentru creşterea exporturilor, chiar dacă ne vom strădui complementar să promovăm şi alte surse de export. Important este să putem exporta produse cu grad de prelucrare şi tehnicitate ridicate, competitive şi eficiente. Alternativa reducerii la maximum a producției industriale, care de altfel s-a şi aflat într-un declin continuu din 1996 până în prezent, şi a renunțării la măsuri explicite şi/sau implicite de stimulare a exporturilor, practicate şi în alte țări, cu respectarea înțelegerilor internaționale de liberalizare a comerțului s-a dovedit a fi extrem de păguboasă şi dăunătoare pentru echilibrarea balanței comerciale.

Înregistrarea unor deficite în creştere ale balanțelor comerciale ale României înseamnă îndatorarea pe termen lung a țării, cu consecințe grave pentru nivelul de trai al mai multor generații.

Analiza indicatorului ponderea veniturilor din export în total venituri la nivelul fiecărui sector economic, evidențiază o serie de ramuri cărora ar fi necesar să li se acorde prioritate, pentru că acestea se numără printre cei mai mari aducători de valută. În ordine descrescătoare, este vorba despre: industria uşoară, transporturile, industria (exclusiv uşoară şi alimentară), servicii profesionale, agricultura şi comerțul (tabelul 18). În aceste ramuri, există cazuri de lichidări şi dizolvări ale unor întreprinderi care au comenzi la

export pe perioade diferite, oricum însemnând aport de valută care lipseşte atât de mult economiei naționale.

În legătură cu mixul de politici pentru promovarea exporturilor există o întreagă literatură de specialitate şi nenumărate situații practice care au fost încununate de succes. Ele, de regulă, sunt cunoscute. Repetarea lor nu este necesară decât pentru posibilii necunoscători ajunşi în funcții de decizie printr-un nefericit concurs de împrejurări. În finalul acestei analize, dorim să discutăm în legătură cu unele aspecte ale raportului dintre exporturi, importuri şi eficiența economică.

Calculele economice de specialitate din țară şi străinătate, relevă că, la cea mai mare parte a produselor româneşti indicatorii de eficiență economică, determinați prin productivitatea muncii, nivel tehnic calitativ, costuri unitare, competitivitate în sens larg etc., sunt mai mult sau mai puțin inferiori față de cei ai altor țări. În pofida existenței unor avantaje comparative de care beneficiază economia românească, valorizarea lor pe piața internă şi externă este încă insuficientă. Din acest motiv, se vorbeşte că România dispune de potențial (agricol, forestier, alte resurse naturale, forță de muncă ieftină şi cu grad relativ înalt de calificare, poziție geostrategică şi geoeconomică favorabilă etc.), dar, din păcate, nu reuşeşte să-şi pună în valoare acest potențial din varii motive.

Revenind la calculele privind decalajele incontestabile de eficiență, tehnologie şi productivitate dintre România şi celelalte țări, îndeosebi cele dezvoltate, s-ar putea ajunge, prin ipoteza ”reducerii la absurd”, la ideea că practic cel mai eficient ar fi să importăm toate mărfurile şi serviciile pe care le realizăm ineficient în țară. Când analizele se efectuează parțial, separat, necorelat, numai la nivel microeconomic o astfel de ipoteză se transformă în crez decizional pentru verigile ierarhic superioare. Mulți miniştri secretari de stat şi manageri recurg cu uşurință la soluția importurilor de diferite bunuri şi produse pentru că sunt mai bu-ne calitativ şi ne costă mai puțin decât dacă le-am produce în țară (vezi, de exemplu, producția de cărbune, metale feroase şi neferoase etc.). Abordările complexe şi managementul strategic, în mod obligatoriu vor ridica problema - pe cât de stringentă, pe atât de permanentă - a existenței mijloacelor de plată în valută cu care ar trebui să se plătească importurile.

În condițiile unei piețe emergente, cu semnale încă insuficiente, cu convertibilitate parțială, marcată de grave deficite ale comerțului exterior şi balanței de plăți, calcule unilaterale, simpliste şi de o superficialitate inadmisibilă “fundamentează” ineficiențe nerealiste ale produselor româneşti şi, pe cale de consecință, apelarea la importuri, care “tot sunt mai bune şi mai ieftine”. Fără a contesta calitatea superioară, desigur nu în toate cazurile, a produselor de import comparativ cu cele autohtone, o economie națională nu poate în mod obiectiv trăi pe termen mediu şi lung doar pe seama importurilor. În mod inevitabil ne vom îndatora într-un grad atât de mare încât, fără producție

internă şi exporturi care să asigure mijloacele de plată a importurilor, vom intra rapid în colaps economic şi încetare de plăți.

Uşurința cu care se transformă datoriile sau pierderile uriaşe ale unei societăți comerciale din lei în dolari face abstracție de faptul că rezervele de valută ale țării de fapt sunt relativ reduse şi că posibilitatea de a efectua fără limite astfel de transformări din lei în dolari, în ultimă analiză, depinde de capacitatea de export a țării şi de a se putea împrumuta şi rambursa la scadență rata de capital şi dobânzile, comisioanele bancare şi alte cheltuieli. De fapt, se uită că în cadrul procesului de transformare a leilor în dolari aparent nelimitat în interiorul țării, în virtutea convertabilității limitate, trebuie să intervină exportul de bunuri şi servicii sau o sursă de finanțare. Renunțarea la producțiile naționale în favoarea importurilor trebuie în mod obligatoriu coroborată cu existența valutei necesare pentru plata acestora.

Nu înțelegem pentru care motiv în prezent nu se utilizează o serie de indicatori de comerț exterior prin intermediul cărora se realizează, în termenii costurilor din economia reală, legătura dintre importuri şi exporturi? Bunăoară raportul de schimb (terms of trade) este frecvent utilizat în statisticile internaționale. Relevant este şi aportul valutar brut şi net al produselor exportate, din care se deduce conținutul de import concurențial şi/sau neconcurențial, determinabil pe baza analizei input-output. Aceşti indicatori şi metode de calcul nu au nici o sorginte ideologică, ei reprezintă instrumente de analiză şi previziune foarte utile, ca de altfel şi coeficienții specializării şi ai competitivității internaționale, urmăriți şi actualizați cu perseverență de şahist în țările dezvoltate de către operatorii economici în colaborare cu instituții centrale de sinteză macroeconomică şi institute de cercetare economică. Politicile comerciale ale țării noastre trebuie să fie bazate pe utilizarea acestui instrumentar de analiză la nivel de sector, ramură şi ministere singurele instanțe care pot avea o percepție de ansamblu a relației export - import - producție internă.

Fiecare agent economic din România trebuie să fie conştient că, deşi există şi vor exista excepții, cel mai sănătos este să-şi asigure importurile din exporturi proprii sau indirecte, căci statul nu se poate îndatora străinătății la infint pentru a importa toate produsele care se pot face şi la noi în țară uneori, pe timp limitat, chiar la costuri în valută națională mai mari, mai ales dacă valuta liber convertibilă lipseşte.

Verificarea practică a rețetei teoretice potrivit căreia devalorizarea continuă şi de proporții a monedei naționale, în raport cu dolarul SUA sau alte valute liber convertibile, ar stimula exporturile şi limita importurile, în cazul economiei româneşti, a eşuat an de an, întrucât exporturile au crescut mai încet decât importurile, iar deficitele comerciale au crescut, atingând în anul 1998 niveluri îngrijorătoare (peste 3 miliarde dolari SUA). Continuarea unei astfel de politici valutar comerciale va intra în impas de îndată ce România nu va mai avea suficientă rețetă valutară din exporturi, privatizări cu investitori străini şi mai ales din împrumuturi externe, în condiții de înrăutățire a riscului de țară.

În final, subliniem că “pe datorie” în economie nu se poate trăi bine sau deloc pe termen mediu şi lung, fie că este vorba de agentul microeconomic - întreprinderea - ori cel macroeconomic - statul. Aşa cum întreprinderile cu mari datorii sunt nefavorabil apreciate şi, în consecință, supravegheate, tot la fel şi economiile puternic împrumutate în exterior constituie obiectul unui necruțător “watchdog” al creditorilor internaționali, motiv pentru care considerăm că politica recurgerii la împrumuturi pentru a trăi de azi pe mâine, pentru a supraviețui şi a nu ajunge în situația încetării de plăți trebuie înlocuită cu politica împrumuturilor externe eficiente, care să asigure plata datoriei la scadență şi o creştere economică pozitivă în țară. Din acest motiv, considerăm că obținerea de noi împrumuturi de la instituții financiare internaționale sau de pe piața privată de capital nu trebuie să constituie un prilej de satisfacție decât atunci când există garanția reală a transformării acestora într-un factor real de creştere economică durabilă şi nu în unul care să ne mărească şi mai mult serviciul datoriei publice externe.

O contribuție care ar trebui să devină din ce în ce mai importantă în veniturile din export ar trebui să revină societăților comerciale cu participare străină care, după cum se ştie, beneficiază de o serie de avantaje şi experiențe în acest domeniu (competitivitate, tehnologie superioară, canale de distribuție etc.). În perioada 1996-1997, aportul societăților cu capital străin în volumul total al unor performanțe economico-financiare relevante din România, în unele cazuri a stagnat sau chiar a scăzut.

Tabelul 19 - Ponderea (%) societăților cu participare străină în principalii indicatori economico-financiari, în anii 1996, 1997

Indicator	Total (%)		Contribuția (%) societăților cu capital:			
			românesc		străin	
	1996	1997	1996	1997	1996	1997
Venituri din export	100,0	100,0	71,1	74,7	28,9	25,3
Total venituri	100,0	100,0	80,5	80,4	19,5	19,6
Profit brut	100,0	100,0	72,5	76,4	27,5	23,6
Cifră de afaceri	100,0	100,0	79,9	80,5	20,1	19,5

***Sursa**: Date de bilanț, Ministerul Finanțelor, 1996 şi 1997, calcule proprii.*

Din tabelul 19 reiese că cea mai mare pondere în indicatorii economico-financiari ai României o au întreprinderile cu capital românesc, de unde şi importanța efortului investițional propriu şi a pieței naționale interne, la care se ataşează complementar şi aportul capitalului străin, mai ales dacă acesta se înscrie într-o strategie operațională a dezvoltării durabile în concordanță cu interesul economico-sociale al României şi compatibil cu tendințele procesului de mondializare şi globalizare a piețelor de bunuri şi servicii şi progresului ştiințific şi tehnic la nivel mondial. Contribuția societăților comerciale cu capital străin la total profit şi cifra de afaceri a scăzut în anul 1997 comparativ cu 1996. Tendința care probabil s-a continuat şi în 1998, având în vedere mărimea creşterii negative a PIB precum şi pe cea a deficitului balanței comerciale.

8. EFICIENȚA ECONOMICĂ ŞI FORMA DE PROPRIETATE A CAPITALULUI

Tranziția la economia de piață ridică în mod deosebit problema mărimii eficienței economiei, calculate prin indicatori specifici, în cadrul sectoarelor private, de stat şi mixte, astfel încât să se poată demonstra prin date reale, avantajele/dezavantajele comparabile, unuia sau altuia dintre tipurile de proprietate, din acest punct de vedere.

Pentru cuantificarea eficienței economice am utilizat următorul set de indicatori a căror relevanță de altfel este recunoscută în literatura de specialitate şi practica economică.

Tabelul 20 - Principalii indicatori de eficiență economică* ai societăților comerciale în anul 1997, după forma de proprietate asupra capitalului

	PB/A (lei)	CA/S milioane lei pe salariat	CA/A (lei)	PB/CA %	FD/PB %	A/S mil.lei Salariat
Total	8,6	97,2	1,24	6,9	21,9	78,1
Capital privat	15,7	109,1	1,74	9,0	22,4	62,8
Capital majoritar de stat	3,2	100,4	0.,87	3,7	19,8	115,0
Capital mixt (de stat şi privat)	4,0	75,8	0,92	4,4	20,5	82,4

**) PB/A = profit brut la 1 leu active; CA/S = lei cifră de afaceri la un salariat; CA/A = lei cifră de afaceri la 1 leu active; PB/CA = ponderea profitului brut în cifra de afaceri; FD/PB = ponderea fondului de dezvoltare în profitul brut; A/S = milioane lei active pe salariat.*

***Sursa**: Calcule proprii pe baza datelor din bilanț, Ministerul Finanțelor, 1997.*

Dintre toate sectoarele economice, după forma de proprietate, la toți indicatorii de eficiență, capitalul privat înregistrează mărimi superioare mediei pe ansamblul economiei naționale şi implicit capitalului majoritar de stat, ceea ce relevă capacitatea sporită de profitabilitate a proprietății particulare şi a liberei inițiative.

Dimpotrivă, întreprinderile cu capital majoritar de stat au niveluri relativ scăzute ale eficienței, în unele cazuri cu mult inferioare nivelului mediu pe întreaga economie națională.

Dacă în cazul ponderii fondului de dezvoltare în profitul brut se constată o apropiere între cele trei sectoare ca urmare a aplicării cvasi uniforme a unor ponderi cu privire la împărțirea profitului brut, nivelul înzestrării tehnice al sectorului privat este cu mult mai redus decât al celui cu capital majoritar de stat sau cu capital mixt, ceea ce relevă o productivitate mai mare a acestuia.

Tabelul 21 - Structura pe forme de proprietate a principalilor indicatori economico-financiari în anii 1996 şi 1997 (%)

	Cifra de afaceri		Profit brut		Număr de salariaţi		Fond de dezvoltare	
	1996	1997	1996	1997	1996	1997	1996	1997
Total economie, din care:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
capital privat	57,3	57,5	75,0	73,2	39,4	51,2	56,5	76,9
capital majoritar de stat	3,2	18,2	9,6	3,2	6,3	31,1	3,3	8,7
capital mixt (de stat şi privat)	39,5	24,4	15,4	25,6	54,3	17,7	40,2	14,4

***Sursa**: Date ale Oficiului Naţional al Registrului Comerţului.*

Din datele tabelului 21 rezultă că sectorul privat din economie realizează peste 70% din profitul brut, faţă de doar 25,4% şi 3,2% în sectoarele mixt şi respectiv de stat, în timp ce acestea din urmă au deţinut în 1997 48,8% din numărul total de salariaţi.

Aceste date evidenţiază serioase discrepanţe de eficienţă economică relativă şi productivitate în defavoarea sectorului de stat şi mixt care, practic, realizează un volum foarte modest al cifrei de afaceri şi al profitului brut, comparativ cu forţa de muncă şi fondurile fixe disponibile.

Tabelul 22 - Eficienţa economică, pe tipuri de proprietate, faţă de nivelul mediu pe economie (= 1,0) în anii 1996-1997

	Productivitatea muncii*		Profit pe salariat		Fond de dezvoltare pe cifra de afaceri	
	1996	1997	1996	1997	1996	1997
Total economie naţională, din care:	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
capital privat	1,45	1,12	1,90	1,42	0,98	1,33
capital majoritar de stat	0,51	0,58	1,52	0,10	1,03	0,47
capital mixt (de stat şi privat)	0,72	1,37	0,28	1,43	1,01	0,59

** Cifra de afaceri pe un salariat.*

***Sursa**: Calcule proprii pe baza datelor din bilanţ pe anul 1997.*

În anul 1997 a avut loc o deteriorare sensibilă a ponderii fondului de dezvoltare în cifra de afaceri la societăţile cu capital majoritar de stat şi mixt faţă de media pe economia naţională, datorită următoarelor cauze:

- nerealizarea de profituri care să permită investiţii;
- dezinteresul general, inclusiv al managerilor, de a mai face investiţii şi dezvolta sectorul de stat (care, dacă oricum va trebui privatizat) ce sens mai au investiţiile de vreme ce din valoarea adăugată se pot lua salarii şi eventual dividende mari?;

- comportamentul sindicatelor în sensul exercitării unor presiuni permanente pentru creşterea salariilor sau menținerea locurilor de muncă;
- existența unui regim fiscal, de credit şi penalizator care destimulează în general un comportament investițional proactiv pe termen mediu şi lung.

Strategia tranziției la economia de piață în România în nici un caz nu trebuie să pornească de la premisa generală a contrapunerii păguboase a diferitelor tipuri de proprietate care, cum se ştie, în economiile de piață performante, coexistă şi se caracterizează prin elemente de complementaritate benefică din punct de vedere economic şi social.

Dezvoltarea sectorului privat în economia națională reprezintă o prioritate a reformei despre a cărei necesitate este de prisos să mai pledăm. Modul în care trebuie să se producă această dezvoltare însă este o problemă deosebit de complexă. În condiții ideale, tranziția ar trebui să se producă cu costuri economico-sociale minime, în atingerea anumitor parametri şi obiective ex ante stabilite, sau să maximizeze obiectivele reformei, ținând seama de volumul şi structura restricțiilor şi resurselor naturale, umane, materiale şi financiare date. În acest context, principiul privatizării ar fi acela de maxim/minim, adică al eficienței inclusiv în unitățile de stat care trebuie obişnuite să-şi desfăşoare activitatea după regulile impuse de mediul economic de piață şi afaceri, corectat, acolo unde se justifică, de criteriile abordării diferențiate a externalităților negative/pozitive generatoare de costuri/beneficii marginale externe. Din acest motiv, considerăm că măsurile de reformă nu trebuie să fie “dure”, aşa cum le place unor demnitari să le califice. Dimpotrivă, ele trebuie să fie “eficiente” (termen consacrat în economie, spre deosebire de primul, care a făcut epocă în paliere politice de tristă amintire.

Practic duritatea măsurilor înseamnă jertfe şi sacrificii pentru popor, acceptate şi/sau impuse în prezent pentru un viitor despre care nu se poate garanta sau demonstra cu certitudine că va fi mai bun. Ori se ştie că jertfele şi sacrificiile cu caracter uman, economic şi social, pentru a fi acceptate, trebuie să fie temeinic motivate şi cu întindere cât mai scurtă în timp.

Este demonstrat teoretic şi practic că măsurile dure ca şi sacrificiile pe termen cvasinelimitat îşi pierd total motivația şi efectele scontate. De altfel, se ştie că, în economie, acționează cu eficiență şi succes stimulentele, nu penalizările şi pedepsele.

Revenind la dezvoltarea sectorului privat în România, ca de altfel şi în alte țări, se pot distinge două direcții principale, şi anume:

a) crearea de noi întreprinderi private, cu forțele şi fondurile proprii ale operatorilor economici particulari;
b) transferul în sectorul privat al întreprinderilor aparținând sectorului de stat prin metodele şi schemele de privatizare cunoscute.

Cele două direcții trebuie să fie complementare, astfel încât, atâta timp cât mai există sector de stat, în continuă restrângere desigur, acesta să nu devină terenul pe care să paraziteze, încălcându-se regulile economiei de piață şi cerințele viabilității reale pentru noile întreprinderi create în sectorul privat

sau cele privatizate. O asemena încălcare a regulei jocului creează doar o aparență de profitabilitate a sectorului privat, care în realitate nu există.

Pe de altă parte, tratamentul inegal al unităților, favorizând pe cele de stat în ceea ce priveşte îngăduința întârzierilor şi păsuirea plăților, dărilor către stat sau creditori, precum şi încălcarea disciplinei economico-financiare aduc mari prejudicii sectorului privat care în anumite cazuri ar trebui să beneficieze de subvenții şi alte facilități, fiind un segment al economiei în formare. Din păcate, sectorul privat în anii 1997 şi 1998 a trecut printr-o situație dificilă, mai ales IMM-urile, care au dat faliment într-o proporție importantă, au disponibilizat forță de muncă şi nu au mai avut posibilitatea să facă investiții.

Strategia privatizării rapide, susținută de către unii specialişti, în fapt este criticată de alții chiar din țările occidentale, întrucât aceştia consideră că simplul transfer de proprietate din sectorul de stat în cel privat nu înseamnă crearea unei economii concurențiale autentice, a unor proprietari şi manageri capitalişti performanți. Procesul de formare a proprietarilor privați este cu mult mai îndelungat, şi de aceea, concomitent cu transferul de proprietate prin privatizare trebuie dusă o politică prin care să se promoveze autodezvoltarea întreprinderilor private nou create, atât a celor mari câ,t şi a IMM-urilor. Concentrarea atenției doar asupra privatizării prin transfer, fără a sprijini în egală măsură mediul de afaceri în segmentul privat, format din sursele proprii ale acestuia, poate să ducă, aşa cum de altfel s-a şi întâmplat, la mărirea proporției (greutății specifice) a sectorului de stat, deşi germenele noii economii, cel puțin ca obiectiv, îl constituie dezvoltarea inițiativei private.

Privatizarea prin vânzarea activelor statului adesea este însoțită de fenomene de scădere a eficienței economice, negative, nesănătoase. În această privință pot fi date numeroase exemple a căror evitare, pe cât posibil mai mult, este de dorit. Printre astfel de fenomene, menționăm:

- tratarea întreprinderilor de stat cu lipsă totală de discernământ, ca factor reprezentând reminiscențe ale totalitarismului economic şi care, în consecință, trebuie distrus, “lichidat şi nu transformat sub cerință schumpeteriană a “distrugerii creatoare”;
- folosirea unor metode de subevaluare şi raportare incorectă a indicatorilor economico-financiari sau aducere în prag de faliment pentru reducerea prețului de vânzare a întreprinderilor de stat; îndeosebi unii manageri recurg la astfel de procedee, fie pentru că sunt în înțelegere ascunsă cu potențiali investitori de la care primesc comision, fie că au interesul să cumpere prin interpuşi activul respectiv la prețuri avantajoase;
- Înțelegeri între evaluatori şi potențialii cumpărători, contra unui anumit comision, prin care raportul de evaluare să diminueze valoarea societății;
- scheme şi coaliții ascunse între cumpărătorii de întreprinderi de stat în cazul vânzărilor prin licitații, negocieri directe, vânzări prin BVB şi RASDAQ;

- divizări de societăți în scopul privatizării secțiilor rentabile şi menținerii celor cu pierderi la stat;
- confuzii şi analize superficiale din partea unor organisme incompetente în ceea ce priveşte evaluarea profitabilității şi prețul de piață care, în anumite conjuncturi nefavorabile, poate conduce la vânzări păguboase ale bunurilor publice;
- În cazul societăților profitabile cu capital majoritar privat, la care este acționar şi statul, sub presiunea necesității creşterii încasărilor bugetare, se vând acțiunile statului acționarilor majoritari, renunțându-se la o sursă de încasare a dividendelor pe termen lung;
- În cazul multor societăți privatizate prin procedeul de masă, la care micii acționari particulari dețin pachetul de control (până la 60%), practic, societatea este condusă de acționarul minoritar care este statul, dată fiind imposibilitatea organizării de adunări generale cu sute şi chiar zeci de mii de mici acționari care nu-şi pot exercita prerogativele de proprietar;
- deşi inițial a fost criticată vânzarea în rate către manageri şi salariați, potrivit unor înțelegeri speciale, se practică vânzarea în rate către investitorii străini care se obligă să plătească statului datoriile societății într-o perioadă de până la 10-15 ani (adesea din profitul societății), iar efectuarea programului de investiții la care se obligă noul cumpărător este în insuficientă măsură controlabilă şi garantată, mai ales dacă este vorba de o perioadă îndelungată şi de aport de know-how, documentație tehnică, cercetare etc.

Una din problemele deosebit de dificile ale tranziției este cea a eficienței investițiilor în restructurări tehnologice în general, a celor efectuate în sectorul de stat în special. Potrivit părerii unor specialişti, cele mai eficiente restructurări se efectuează, din motive lesne de înțeles, de către proprietarul privat, după achiziționarea activelor statului. De aceea chiar se şi recomandă un fel de "abținere" de la investiții în sectorul de stat. Or se ştie că o societate care nu face investiții, indiferent de forma sa de proprietate, este greu să-şi mențină sau să-şi crească profitabilitatea. Or cum nu toate întreprinderile de stat se privatizează dintr-o dată, problema realizării de investiții în sectorul de stat rămâne fie în discuție, fie neglijată, fie insuficient soluționată din punctul de vedere al volumului şi parametrilor de eficiență economico-financiară. Nu credem că este de preferat soluția de a sista investițiile eficiente în unitățile de stat până la privatizarea lor, mai ales dacă acestea sunt făcute din surse proprii, deoarece în mod sigur o astfel de politică microinvestițională conduce în mod sigur la ineficiență şi la vânzare a societății la preț scăzut, în totală opoziție cu strategia statelor dezvoltate care îşi îmbunătățesc performanțele propriilor întreprinderi pentru a putea fi privatizate ulterior la prețuri avantajoase.

9. CREDITAREA PE TIPURI DE AGENȚI ECONOMICI: TENDINȚE ŞI PARTICULARITĂȚI

Problema **creditării** societăților comerciale într-o economie de piață capătă o importanță primordială pentru procesul relansării economice. În perioada de tranziție, o politică monetară strânsă a impus practicarea unor credite scumpe, îndeosebi datorită practicării de dobânzi ridicate care inhibă mai ales investițiile pe termen lung.

Tabelul 23 - Distribuția procentuală a numărului de firme şi valorii creditelor, pe diferite perioade de timp, după mărimea întreprinderilor, în anul 1997

Dimensiunea întreprinderii	CREDITE:					
	sub un an		între 1-5 ani		peste 5 ani	
	nr.	valoare	nr.	valoare	nr.	valoare
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Microîntreprinderi	72,0	8,9	64,9	7,3	34,1	2,2
Întreprinderi mici	16,8	11,8	18,6	10,4	23,4	10,1
Întreprinderi mijlocii	6,9	14,2	9,5	18,7	20,5	18,0
Întreprinderi mari	4,3	65,1	7,0	63,6	22,0	69,7

***Sursa**: Aceeaşi ca la tabelul 21.*

Cea mai mare valoare a creditelor (tabelul 23), indiferent de forma şi durata acordării lor, este deținută de întreprinderile mari, ceea ce se poate explica printr-o capacitate mai mare a acestora de a-şi asuma riscurile legate de rambursare, dobânzile ridicate şi profitabilitate, precum şi de a exercita anumite presiuni şi persuasiuni în domeniul bancar. Recurgerea la credite cu dobânzi foarte mari a fost determinată în cazul marilor întreprinderi, mai ales al celor de stat, de situații economico-financiare deosebit de presante, uneori chiar disperate, acordându-se o mai mică atenție sau deloc efectelor pe termen lung ale rambursării acestor împrumuturi în condiții extrem de grele. În alte situații, s-a scontat pe intervenția statului în iertarea de datorii, eşalonarea şi/sau reducerea volumului acestora. Oricum pentru bănci, marile întreprinderi prezintă mai multe garanții de rambursare/recuperare a unor credite substanțiale, comparativ cu întreprinderile de talie mică şi mijlocie; întreprinderile mici au recurs la credite valoric mai mici, deşi sunt foarte numeroase, manifestând prudență față de posibila împovărare cu împrumuturi la dobânzi ridicate. În cazul acestor firme, în marea lor majoritate private, s-a manifestat, pe de o parte, o grijă şi prudență deosebite la efectuarea de împrumuturi atât din partea băncilor cât şi a împrumutaților.

Tabelul 24 - Distribuția procentuală a creditelor pe dimensiuni ale întreprinderilor şi durata de rambursare în 1997

	Valoarea totală	Ponderea (%) în valoarea totală a creditelor:		
	%	sub un an	între 1-5 ani	peste 5 ani
Total	100,0	56,0	32,1	11,9
Microîntreprinderi	100,0	65,6	31,0	3,4
Întreprinderi mici	100,0	59,1	30,2	10,7
Întreprinderi mijlocii	100,0	49,4	37,4	13,2
Întreprinderi mari	100,0	56,0	31,3	12,7

***Sursa**: Calcule proprii pe baza datelor de bilanț pe anul 1997.*

Cel mai mare volum al creditelor bancare au scadența sub 1 an (tabelul 24) pentru toate categoriile dimensionale de întreprinderi, în timp ce creditele peste 5 ani, de regulă folosite pentru investițiile pe termen lung, au o pondere de circa 13% pentru întreprinderile mijlocii şi mari şi numai de 3,4% pentru microîntreprinderi. Din aceste date se pot trage cel puțin două concluzii importante în ceea ce priveşte rolul creditelor bancare:

- În cea mai mare parte este reprezentat creditul comercial ca mijloc de decontare pe termen scurt (sub un an);
- societățile mici nu recurg decât într-o proporție foarte scăzută la creditele pe termen lung în scopuri investiționale, datorită dobânzii foarte mari şi certitudinii în ceea ce priveşte capacitatea de rambursare;
- Întreprinderile mijlocii şi mari folosesc într-o proporție mai mare credite pe termen lung, în scopuri investiționale, chiar dacă dobânzile au mărimi împovărătoare.

Se poate trage concluzia că, pentru revigorarea procesului investițional în viitor, nu creditul pe termen mediu şi lung va reprezenta una din sursele importante, atâta vreme cât dobânzile sunt foarte mari şi inflația va fi galopantă. Totodată, chiar în condițiile unui credit scump, nu întreprinderile mici şi microîntreprinderile vor reprezenta cei mai activi investitori, dacă nu vor beneficia de anumite facilități în acest domeniu.

În anul 1998, potrivit datelor din Buletinul trimestrial nr. 2 al BNR, principalele surse de finanțare a investițiilor, pe ansamblul economiei naționale, au fost reprezentate de **sursele proprii ale întreprinderilor** (57,9 la sută) şi **surse atrase** nebancare (23,4 la sută), în timp ce **fondurile bugetare** (centrale şi locale, au reprezentat sub 12% din total investiții realizate, iar **creditele bancare** circa 6,6%. Rezultă că economia de tranziție a României este practic forțată să intre pe făgaşul finanțării creşterii economice autosusținute din resurse proprii sau din alte surse nebancare cu condiții de rambursare mai puțin împovărătoare, renunțându-se la creditarea îngăduitoare

şi mai puțin eficientă a unui regim cu restricții bugetare şi disciplină financiară slabe.

În perioada 1997-1998 se constata o schimbare în structura volumului total al creditelor bancare în sensul creşterii ponderii agenților economici cu capital majoritar privat şi a populației în defavoarea celor de stat (tabel nr. 25). Totodată se observă că mărimea creditelor acordate populației depăşeşte din decembrie 1997, pe cele ale agenților economici de stat şi private.

Tabelul 25 - Structura procentuală (%) a creditelor totale curentepe termen mediu şi lung, după tipul debitelor,în perioada 1990-1998

	Total credite pe termen mediu şi lung		Agenți economici cu capital majoritar		Populație	Altele
	mld.lei la sfârşitul perioadei	%	de stat %	privat %	%	%
1990 dec.	217,2	100,0	91,8	0,2	8,0	-
1991 dec.	251,3	100,0	69,8	7,7	22,5	-
1992 dec.	259,1	100,0	66,0	13,9	19,8	0,3
1993 dec.	379,3	100,0	51,1	28,9	19,2	0,8
1994 dec.	492,4	100,0	34,7	40,9	22,8	1,6
1995 dec.	1160,1	100,0	22,8	54,3	19,3	3,6
1996 dec.	2041,9	100,0	18,2	52,2	25,8	3,8
1997 dec.	2722,8	100,0	9,5	41,1	47,6	1,8
1998 iunie	3116,3	100,0	9,2	39,5	49,9	1,4

***Sursa**: Calcule proprii pe baza datelor din Buletinul trimestrial nr. 2,1998, p. 38.*

Jumătate din creditele pe termen lung sunt acordate populației, care constituie un agent economic sui generis, un gen de “microîntreprinderi” care folosesc creditele în celel mai diverse scopuri (cumpărări de locuințe, construcții de imobile, afaceri, bunuri de folosință îndelungată etc.) şi care inspiră şi cea mai mare încredere. Într-un fel, se poate afirma că situația rambursării la timp a creditelor pe termen mediu şi lung depinde în ordine descrescătoare de disciplina financiară a populației, agenților economici cu capital privat, şi la mare distanță,a celor cu capital de stat (9,2% din total credite), cărora li s-a diminuat sensibil accesul la obținerea de noi credite în ultimii doi ani printre altele datorită blocajului financiar pe care l-au generat şi situații incerte a regimului proprietății.

În perioada 1990-1998 au avut loc modificări sensibile în ceea ce priveşte structura valorică a creditelor restante pe beneficiari pe termen mediu şi lung. Dacă la începutul perioadei cea mai mare parte a creditelor restante revenea agenților cu capital de stat, la sfârşitul acesteia agenții privați se află în postura de mari restanțieri (tabelul 26). Această schimbare de situație conduce la concluzia că în viitor blocajul financiar îşi va muta centrul de greutate din

sectorul de stat în cel privat, ceea ce pentru reuşita tranziției şi a privatizării reprezintă un factor negativ.

Tabelul 26 - Structura procentuală (%) a restanțelor la creditelepe termen mediu şi lung, după tipul de debite,în perioada 1990-1998

	Total credite restante pe termen mediu şi lung		Agenți economici cu capital majoritar		Populație	Altele
	mld.lei la sfârşitul perioadei	%	de stat %	privat %	%	%
1990 dec.	5,2	100,0	100,0	-	-	-
1991 dec.	4,3	100,0	97,0	0,3	2,7	-
1992 dec.	4,7	100,0	85,2	13,9	2,9	-
1993 dec.	9,1	100,0	62,9	28,9	8,2	-
1994 dec.	34,1	100,0	19,4	75,1	5,3	0,2
1995 dec.	136,0	100,0	37,4	60,5	2,1	0,0
1996 dec.	744,9	100,0	29,9	68,4	0,9	0,8
1997 dec.	656,2	100,0	19,2	79,1	1,2	0,6
1998 iunie	924,3	100,0	10,8	86,7	1,3	1,2

***Sursa**: Aceeaşi ca la tabelul 24.*

În cazul creditelor restante pe termen mediu şi lung, în perioada de tranziție se constată o schimbare de situație, în sensul că **cele mai mari rămâneri în urmă** (86,6%) în rambursarea creditelor bancare le înregistrează agenții economici cu capital majoritar privat, ceea ce relevă o slabă capacitate de a-şi achita obligațiile bancare datorită unei eficiențe slabe şi a unui mediu general de criză economică.

De remarcat că populația, deşi reprezintă cel mai important împrumutat bancar, se situează printre ultimii la volumul creditelor restante, ceea ce relevă tocmai un comportament încurajator pentru bonitatea şi credibilitatea unui astfel de agent economic în materii de rambursare a creditelor pentru investiții.

Ponderea creditelor restante în total credite pe termen mediu şi lung a fost în creştere (2,4% în anul 1990; 1,8% în 1991; 1,8% în 1992; 2,4% în 1993; 6,9 în 1994; 11,7% în 1995; 36,4 în 1996; 24,1% în 1997; 29,7% în iunie 1998). Are loc o tendință nefavorabilă de creştere a creditelor restante, ceea ce, pe de o parte, duce la stopare şi blocaj financiar şi, pe de alta, reflectă o slabă capacitate de performanță a **agenților economici privați care sunt în prezent cei mai numeroşi restanțieri.**

O abordare complementară a restanțelor la creditele pe termen lung presupune efectuarea de analize şi pentru cazul creditelor pe termen scurt, care în bună măsură depind o serie de parametrii financiari, monetari, ai macrostabilizării şi ai creditării pe termen lung. Aceste analize ne oferă elemente pentru a evalua în ce măsură economia şi piața emergentă ale României au un teren propice pentru asumarea unei politici stimulatoare de

creditare pe termenele mediu şi lung care să favorizeze investiţiile, fluxul de lichidităţi pozitive la noile unităţi, ca şi o bază solidă pentru anticipaţii raţionale.

Tabelul 27 - Structura procentuală (%) a creditelor pe termen scurt, după tipul debitorilor, în perioada 1990-1998

	Total credite pe termen mediu şi lung		Agenţi economici cu capital majoritar		Populaţie	Altele
	mld.lei la sfârşitul perioadei	%	de stat %	privat %	%	%
1990 dec.	373,1	100,0	99,0	-	1,0	+
1991 dec.	985,7	100,0	94,9	4,6	0,5	+
1992 dec.	1334,2	100,0	92,0	7,4	0,3	0,3
1993 dec.	3525,1	100,0	84,1	14,1	1,3	0,5
1994 dec.	6363,3	100,0	82,6	15,6	1,3	0,5
1995 dec.	8698,7	100,0	73,8	24,0	1,7	0,5
1996 dec.	11928,1	100,0	59,8	37,8	1,7	0,7
1997 dec.	11069,6	100,0	50,3	46,6	2,1	1,0
1998 iunie	13606,8	100,0	41,7	53,9	3,0	1,4

***Sursa**: Aceeaşi ca la tabelul anterior.*

Pe măsură ce sectorul privat în economie capătă dimensiuni crescând, are loc un proces obiectiv de reorientare a creditului pe termen scurt către agenţii economici cu capital majoritar privat, care, în iunie 1998, ajunseseră să deţină 53,9% din total credite faţă de numai 4,5% în 1991 şi 37,8% în decembrie 1996. Acest salt impresionant obligă sectorul respectiv şi la rezultate pe măsură, conforme cu fundamentarea făcută de întreprinzătorii privaţi în documentaţia de obţinere a creditelor pe termen scurt.

Şi întreprinderilor cu capital majoritar de stat li s-a acordat o proporţie importantă din volumul total al creditului pe termen scurt (41,7%), ceea ce desigur incumbă responsabilităţi de folosire eficientă şi disciplină financiar bancară, precum şi un anumit grad de risc crescând, dată fiind situaţia economico-financiară precară a multora dintre aceştia.

Şi în cazul creditelor restante pe termen scurt se observă o creştere sensibilă a ponderii agenţilor economici cu capital majoritar privat, de la 21,5% în total în decembrie 1993 la 61,3% în iunie 1998. Această situaţie conduce la concluzia că de blocajul financiar au fost contaminate şi întreprinderile private şi că, în viitor, probabil, cel puţin din punctul de vedere al rambursării dificile a creditelor bancare pe termen scurt, agenţii economici privaţi vor avea o responsabilitate crescândă. Aceasta nu înseamnă că trebuie să facem abstracţie de datornicii din sectorul de stat, dar oricum înseamnă o analiză realistă a cauzelor restanţelor în rambursarea creditelor bancare la agenţii particulari, care în mod obişnuit ar fi trebuit să aibă un comportament diferit

față de cei din sectorul de stat, în care situația de provizorat a regimului de proprietate creează multe neajunsuri.

Tabelul 28 - Structura procentuală a restanțelor la creditele pe termen scurt

	Total credite restante pe termen scurt		Agenți economici cu capital majoritar		Populație	Altele
	mld.lei la sfârşitul perioadei	%	de stat %	privat %	%	%
1990 dec.	66,2	100,0	99,8	-	-	-
1991 dec.	75,9	100,0	99,6	0,4	-	-
1992 dec.	100,8	100,0	93,7	5,9	0,4	-
1993 dec.	146,8	100,0	75,9	21,5	2,4	0,2
1994 dec.	544,9	100,0	65,1	31,9	1,7	1,3
1995 dec.	1580,5	100,0	53,4	45,2	1,2	0,2
1996 dec.	2228,2	100,0	47,8	50,9	1,2	0,1
1997 dec.	1783,6	100,0	41,5	56,8	1,4	0,3
1998 dec.	2355,8	100,0	34,7	61,3	1,9	2,1

***Sursa**: Aceeaşi ca la tabelul anterior.*

Desigur că o analiză a cauzelor creditelor restante la agenții particulari va scoate în evidență o serie de tare în mecanismele de acordare şi rambursare a creditelor, în claritatea efectuării plăților, dar şi în politicile practicării unor dobânzi şi penalități insuportabile, de mărimi anormale pentru sectoare în dezvoltare, cum sunt cel privat şi cel de stat, în “agonie” în România.

Dacă acordarea de credite unor societăți comerciale de stat considerate “găuri negre” generează o serie de rețineri, în multe cazuri justificat, atunci care sunt motivele pentru care s-ar acorda cu uşurință credite societăților private care în scurt timp au ajuns pe primul loc între restanțieri? Desigur că răspunsul la această întrebare este complex şi trebuie să aibă în vedere şi comportamentele frauduloase ale unei economii subterane în creştere, ale corupției şi nerespectării regulilor de prudențialitate bancară atât în sectorul de stat, cât şi în cel privat. Ponderea restanțelor la creditele pe termen scurt, pe ansamblul acestora, a fost de: 17,7% în anul 1990; 7,7% în 1991; 7,5% în 1992; 4,2% în 1993; 8,5% în 1994; 18,2% în 1995; 18,7% în 1996; 16,1% în 1997; 17,3% în iunie 1998.

Tendința de creştere a ponderii restanțelor nu este în nici un caz de bun augur, mai ales că aceasta în prezent se face pe seama întreprinderilor private care practic vor fi puse în pericolul de a da faliment.

Cunoaşterea unei cauze importante a mărimii volumului creditelor restante în economie poate fi mult ajutată şi de analiza distribuției sectoriale a creditelor în economie pe diferitele perioade de rambursare.

Tabelul 29 - Distribuția procentuală (%), pe domenii de activitate,a creditelor acordate în anul 1997

	Credite sub un an		Credite între 1-5 ani		Credite peste 5 ani	
	mld.lei	**%**	**mld.lei**	**%**	**mld.lei**	**%**
Total	**33290,9**	**100,0**	**19084,6**	**100,0**	**6640,1**	**100,0**
Industrie: extractivă, prelucrătoare, construcții de maşini, utilaje şi echipamente	8611,5	25,9	6505,9	34,1	1826,5	25,9
Industrie uşoară	1581,0	4,8	1140,9	6,0	342,1	4,9
Industrie alimentară	2902,1	8,7	1765,2	9,2	491,0	7,0
Agricultură	5538,9	16,6	2973,6	15,6	252,4	3,6
Construcții	598,9	1,8	275,4	1,4	186,4	2,6
Comerț	10927,2	32,8	2694,1	14,1	132,5	7,6
Turism	126,6	0,4	260,8	1,4	14,9	0,2
Transporturi	1230,3	3,7	1708,5	9,0	768,1	10,9
Servicii profesionale	1774,4	5,3	1760,0	9,2	2626,2	37,3

***Sursa**: Date ale Ministerului Finanțelor şi Oficiului Național al Registrului Comerțului, 1998.*

Din tabelul 29 rezultă că beneficiari importanți de credite pe termen lung, peste 5 ani, au fost în ordine descrescătoare: serviciile profesionale (37,3%), industria (25,9%) şi turismul (10,9%). Din păcate, agriculturii i s-au acordat ponderi reduse de credite pe termen scurt şi mediu comparativ cu comerțul. Poate că o schimbare a strategiei sectoriale de stabilire a priorităților pentru acordarea creditelor ar fi de natură să contribuie la o mai eficientă folosire a acestora şi la ieşirea mai rapidă din criza în care se află economia. Bunăoară nu ştim în ce măsură serviciile profesionale în totalitatea lor ar trebui să reprezinte domeniul prioritar în acordarea de credite pe termen lung.

În ansamblul său, domeniul serviciilor profesionale nu poate să prospere, ba chiar să existe fără o bază puternică de susținere din partea sectoarelor primar şi secundar. Chiar dacă ponderea serviciilor în țările dezvoltate este mai mare decât cea a sectorului secundar în PIB şi manifestă o tendință de creştere este important de reținut că aceste țări au ajuns în situația respectivă doar în termeni relativi (de structuri procentuale) în condițiile în care sectorul primar şi secundar au crescut în termeni absoluți şi nu s-au diminaut, aşa cum s-a întâmplat şi se întâmplă în economia românească.

Strategiile de creditare cu caracter sectorial este necesar să fie acompaniate de relaxarea încorsetării impuse variabilelor monetare, ca şi de atenuarea comportamentului de dezintermediere, adoptat de bănci. Totodată obiectivul acestor strategii trebuie să depăşească segmentul activității bancare şi să aibă o componență macroeconomică stabilizatoare care să le favorizeze activitatea proprie pe termenele mediu şi lung inclusiv prin creşterea aportului creditelor la lansarea investițiilor, condiție sine qua non a ieşirii din criză şi demarajului economic.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 24-25/1999

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

TRANZIȚIA ŞI CRIZA SISTEMULUI DE PENSII

Dr. Constantin GRIGORESCU

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. PRINCIPALELE FORME ALE CRIZEI 69

2. DEPRECIEREA INDICATORILOR PRIVIND PENSIILE 71
   2.1. Scăderea pensiei reale 71
   2.2. Reducerea cantității de bunuri şi servicii cumpărate cu o pensie lunară 75
   2.3. Dimensiunea pensiei exprimată în dolari SUA 77
   2.4. Numărul şi proporția pensionarilor cu pensii inferioare veniturilor/cheltuielilor care definesc pragul sărăciei absolute 78
   2.5. Politica de venituri şi deteriorarea raportului dintre pensii şi salarii 80
   2.6. Nivelarea pensiilor 82

3. SUBMINAREA ELEMENTELOR VITALE ALE SISTEMULUI DE PENSII 85
   3.1. Deteriorarea raportului de susținere-dintre salariați şi pensionari 85
   3.2. De la bugete de asigurări sociale de stat excedentare la bugete deficitare 88

4. CREŞTEREA LA LIMITA EXTREMĂ A CONTRIBUȚIEI DE ASIGURĂRI SOCIALE DE STAT 91
   4.1. Noi cote de contribuții de asigurări sociale 91
   4.2. Stimulente şi penalități privind plata contribuțiilor de asigurări sociale 93

5. RECORELAREA PENSIILOR 95
   5.1. Necesitatea recorelării 95
   5.2. Măsuri de recorelare a pensiilor Recorelarea din octombrie 1996 100

6. ÎN LOC DE CONCLUZII 105

1. PRINCIPALELE FORME ALE CRIZEI

Tranziția la economia de piață a generat o profundă criză şi numeroase involuții şi decorelări în sistemul public de pensii de asigurări sociale de stat, cu efecte grave pentru starea socială a persoanelor vârstnice. Ne referim cu prioritate la deteriorarea: a) raportului dintre pensia nominală şi prețuri; b) raportului dintre pensia medie şi salariul mediu şi, respectiv, c) a celui dintre pensiile individuale pentru limită de vârstă şi vechime integrală în muncă şi pensia medie.

Ritmul de mişcare a indicatorilor care definesc fiecare din raporturile amintite au condus la înrăutățirea condițiilor de trai ale tuturor categoriilor de pensionari şi la mari inechități în rândurile acestora şi, îndeosebi, a acelora care au avut o calificare mai înaltă şi un aport mai însemnat la constituirea fondurilor de pensii. În acest sens, viteza de mişcare a prețurilor a fost de două ori mai mare decât a pensiei medii, dinamica veniturilor din pensii a fost inferioară în raport cu cea a câştigurilor salariale, iar pensiile mici au evoluat mai rapid decât pensiile relativ mari. Ca atare, *s-a amputat mult mărimea pensiilor reale, a crescut decalajul dintre salarii şi pensii şi s-a redus diferența dintre pensiile mari şi cele mici.*

Anomaliile la care ne-am referit sunt indisolubil legate de starea de criză generală în care se află economia, precum şi legislația care guvernează sistemul public de pensii. Criza şi tranziția la economia de piață se prelungesc neaşteptat de mult şi afectează componentele vitale ale funcționării normale a asigurărilor sociale pentru pensii. În acest cadru a scăzut producția, populația ocupată şi cea salariată; a crescut numărul pensionarilor şi al şomerilor; s-a deteriorat raportul dintre salariații plătitori de contribuții de asigurări sociale şi beneficiarii de pensii şi alte prestații sociale; sunt mari restanțe şi evaziuni în plata contribuțiilor, iar bugetele asigurărilor sociale înregistrează mari deficite; inflația s-a cronicizat şi continuă să aibă niveluri înalte; deprecierea cursului valutar al leului a căpătat, în ultimul timp, proporții alarmante.

În contextul involuțiilor arătate, *în politica de pensii s-au extins mult elementele de asistență socială, în detrimentul principiilor asigurărilor sociale.* Fondurile de pensii se repartizează după criterii mai mult sau mai puțin egalitariste, slăbindu-se legătura dintre mărimea pensiei şi mărimea salariului din perioada vieții active.

Deşi practicile amintite s-au manifestat, mai ales, în primii ani ai tranziției şi s-au luat unele măsuri de corectare, inclusiv prin recorelarea pensiilor, efectele politicii respective continuă să fie vizibile. În plus, în prezent s-a conturat apariția unei alte anomalii. Pentru munci relativ asemănătoare, pensiile calculate în anii 1997-1999 sunt mai mari decât cele calculate în trecut, fapt ce induce noi inechități şi nemulțumiri în rândurile pensionarilor.

Înainte de a analiza involuțiile la care ne-am referit şi măsurile de depăşire a lor, facem următoarele precizări:

sfera de cuprindere a lucrării se extinde numai la sistemul de pensii de asigurări sociale de stat, aferent pensionarilor proveniți din rândul salariaților şi al altor persoane cu statut de salariat. Acest regim de pensii are o mare pondere în sistemul general de pensii din România (aproape 70% din numărul de pensionari) şi se finanțează potrivit principiului repartiției, al solidarității dintre generațiile active de salariați şi generația de pensionari.

În martie 1999 numărul pensionarilor de asigurări sociale de stat a ajuns la 4027,1 mii persoane dintr-un total de 5850 mii pensionari. Ei se înscriu pe o curbă ascendentă şi cuprind, în ordine descrescândă, pensionari pentru munca depusă şi limită de vârstă, pensionari de invaliditate şi pensionari de urmaş;

Celelalte regimuri de pensii care se confruntă, de asemenea, cu însemnate distorsiuni şi involuții, sunt analizate numai tangențial. Ne referim, cu prioritate, la *pensiile suplimentare* de care beneficiază cca. 3850 mii de pensionari de asigurări sociale (inclusiv, pensionarii militari) şi la *regimul de pensii de asigurări sociale pentru agricultori,* cu peste 1700 mii pensionari. Aceste regimuri de pensii au anumite particularități de organizare, funcționare şi finanțare şi, prin amploarea lor, necesită o analiză separată. Aceleaşi remarci se cuvin a fi făcute pentru *regimul de pensii al militarilor.*

2. DEPRECIEREA INDICATORILOR PRIVIND PENSIILE

2.1. Scăderea pensiei reale

Indiferent de modul de calcul al puterii de cumpărare a pensiei, respectiv prin raportarea evoluției pensiei nominale la indicele prețurilor de consum sau prin raportarea pensiei la prețurile cu amănuntul ale diferitelor produse şi servicii, datele relevă că în prezent pensionarul îşi procură mult mai puține bunuri şi servicii decât în trecut.

Evoluția pensiei medii reale pe total pensii şi, distinct, pentru pensiile de limită de vârstă şi vechime integrală în muncă, precum şi factorii lor de influență, respectiv indicii pensiilor nominale şi ai prețurilor de consum sunt prezentate în tabelul 1. **Î**n cursa dintre prețuri şi pensii, viteza de înaintare a prețurilor a fost, de regulă, sensibil mai mare, astfel că în decembrie 1998 față de octombrie 1990 puterea de cumpărare, în medie, pe total pensii, a scăzut la 52,5%. Se observă, de asemenea, că scăderea pensiei reale pentru limită de vârstă şi vechime integrală a fost mai accentuată, respectiv cu 1 punct procentual.

Din evoluția de până acum nu rezultă o tendință de îmbunătățire a pensiei reale; dimpotrivă, ea se înscrie într-o mişcare ciclică, cu o pantă descrescătoare destul de accentuată. Creşterile din anii 1994 şi 1995 au fost efemere, fiind urmate de scăderi însemnate în anii 1996 şi 1997, când mărimea pensiei reale s-a plasat sub 50% din nivelul existent în 1990. La fel, sporul pensiei reale din 1998 s-a dovedit a fi şi el efemer. Avem în vedere că anul 1999 marchează un nou ciclu de scădere a pensiei reale. S-a ajuns, astfel, ca la sfârşitul trimestrului I 1999 indicele pensiei reale să fie din nou sub 50% față de cel din octombrie 1990.

Tabelul 1 - Evoluția indicilor privind pensia medie de asigurări sociale de stat, prețurile de consum şi pensia realăîn perioada octombrie 1990-martie 1999

%

	Pensia nominală medie		Prețurile de consum	Pensia reală medie*	
	Total pensii	Pensia pt. limită de vârstă şi vechime integrală		Total pensii	Pensia pt. limită de vârstă şi vechime integrală
1990 XII./1990 X.	101,0	100,1	137,7	73,3	72,7
1991 XII./1990 XII.	326,9	287,9	322,8	101,3	89,2
1992 XII./1991 XII.	253,1	268,8	299,2	84,6	89,8

	Pensia nominală medie		Preţurile de consum	Pensia reală medie*	
	Total pensii	Pensia pt. limită de vârstă şi vechime integrală		Total pensii	Pensia pt. limită de vârstă şi vechime integrală
1993 XII./1992 XII.	341,6	349,2	395,5	86,4	88,3
1994 XII./1993 XII.	169,6	169,2	161,7	104,9	104,6
1995 XII./1994 XII.	138,0	137,3	127,8	108,0	107,4
1996 XII./1995 XII.	148,8	149,4	156,9	94,8	95,2
1997 XII./1996 XII.	208,6	209,4	251,4	83,0	83,3
1998 XII./1997 XII.	152,7	158,1	140,6	108,6	112,4
1999 III./1998 XII.	104,4	104,7	112,7	92,6	92,9
1998 XII./1990 X.	316,1 ori	310,8 ori	602,7 ori	52,5	51,6
1999 III./1990 X.	329,8 ori	326,3 ori	679,3 ori	48,5	48,0

** Fără pensia suplimentară.*

***Sursa**: CNS, Buletin statistic de preţuri nr.12/1998; idem nr.3/1999; Ministerul Muncii şi Protecţiei Sociale, Buletin statistic în domeniul muncii şi protecţiei sociale (date calculate).*

Sigur, indicatorii din tabelul 1 au semnificaţia lor. Calculul pensiei reale are ca reper modificarea pensiei nominale şi a preţurilor de consum din anumite luni ale anului, comparativ cu lunile corespunzătoare ale anului precedent. Dacă se iau însă în considerare modificarea pensiei medii lunare corespunzătoare unui an şi, respectiv, preţurile medii anuale, rezultatele sunt diferite.

Aşa cum rezultă din tabel, indicatorii de pensii şi de preţuri din decembrie 1998, comparativ cu cei din decembrie 1997 au condus la o creştere a pensiei reale cu 8,6%, în cazul pensiei medii totale şi cu 12,4%, în cazul pensiei pentru limită de vârstă şi vechime integrală în muncă. La aceasta a contribuit mult faptul că în decembrie 1998 s-a înfăptuit recorelarea pensiilor pentru limită de vârstă şi vechime integrală, fapt ce a determinat (inclusiv prin indexare) o creştere a pensiei respective faţă de luna noiembrie cu 11,3%. Fireşte, recorelarea amintită a avut efecte şi asupra pensiei medii totale, care a crescut cu 8,5%. Influenţa pozitivă a recorelerii pensiilor iese şi mai bine în evidenţă dacă avem în vedere că în lunile ianuarie-noiembrie 1998 creşterea lunară a pensiilor a fost, în medie, de 3,1% şi aceasta, mai ales, ca urmare a indexării acestora. În acest sens menţionăm că potrivit cu Hotărârii Guvernului nr.137/1998 în lunile martie şi aprilie pensiile s-au indexat cu câte 5%, iar în lunile mai-decembrie cu câte 3,3%. O mică influenţă asupra creşterii pensiei medii au avut noile pensionări, respectiv, pensiile intrate în plată în decursul anului 1998.

Prin luarea în considerare a indicatorilor calculaţi pentru întregul an 1998 cu cei din anul 1997 rezultatele sunt, din păcate, negative. Elementele de influenţă, respectiv pensia medie nominală totală lunară a crescut cu 52,5%

(pensia pentru limită de vârstă şi vechime integrală cu 53,6%), iar rata medie anuală a preţurilor de consum a fost de 59,1%. Ca urmare a acestor evoluţii, *indicatorul pensiei medii reale totale a scăzut la 95,9% şi cel al pensiei pentru limită de vârstă şi vechime integrală la 96,5%.*

Conform celor menţionate, se cere ca evaluarea pensiei reale să se facă în ambele variante, fapt ce permite o mai bună cunoaştere a puterii de cumpărare a pensiilor. Sub acest aspect, menţionăm că, potrivit datelor medii anuale, în anii tranziţiei, o creştere a pensiei reale a avut loc numai în 1995 şi 1996 şi că scăderea pensiei reale este mai mare decât cea rezultată din compararea datelor din lunile decembrie ale diferiţilor ani. Astfel, faţă de 1989, în 1998 pensia medie reală totală se redusese la jumătate (49,6%), iar pensia pentru limită de vârstă şi vechime integrală scăzuse la 44,5%.

În prezent, România se confruntă cu o profundă criză economică: producţia se află în al treilea an de scădere consecutivă, creşte şomajul şi se reduc în continuare veniturile reale ale populaţiei, balanţa de plăţi şi contul curent înregistrează dezechilibre fără precedent, serviciul datoriei externe apasă greu asupra rezervelor valutare destul de modeste, creşterea preţurilor şi deteriorarea cursului valutar al leului tind să iasă de sub control. Fără îndoială, formele de manifestare ale crizei vor influenţa negativ evoluţia pensiilor şi condiţiile de viaţă ale pensionarilor.

La întocmirea bugetului de stat pe 1999 s-a avut în vedere o rată a inflaţiei de 25%. După toate probabilităţile, dezechilibrele din economie, unele practici monopoliste şi deprecierea accentuată a leului în raport cu dolarul SUA şi alte valute vor conduce la o rată a inflaţiei mult mai mare, de circa 30-35%. Deja, în trimestrul I a.c. preţurile au crescut cu 12,6% (3% în ianuarie, 2,9% în februarie şi 6,2% în martie).

Dintre factorii cu acţiune majoră asupra ratei inflaţiei din trimestrul I menţionăm:

- *Creşterea accizelor la carburanţii auto* şi, a preţurilor cu amănuntul la produsele respective. Confruntat cu cerinţa încadrării într-un deficit bugetar de numai 2%, guvernul a crescut accizele la carburanţi, de la 2 martie 1999, astfel: la benzina premium, regular şi normală, cu 71,5%; la benzina fără plumb cu 68,5% şi la motorină cu 69,3%. Preţul la pompă al unui litru de benzină premium vândut prin unităţile PECO sau COMPETROL, unităţi cu capital majoritar de stat, a crescut, la vremea respectivă, de la 5200 lei la 7800 lei, iar cel al unui litru de motorină de la 3750 lei la 4800 lei. La alte societăţi comerciale concurente, preţurile respective erau cu 200-300 lei mai mari. Ca urmare, a avut loc o scumpire a transportului mărfurilor şi persoanelor, fapt ce a determinat o creştere în lanţ a preţurilor tuturor produselor;
- *Deteriorarea fără precedent a raportului de schimb leu/dolar:* cursul de schimb a evoluat de la 10951 lei la sfârşitul lunii decembrie 1998 la

14925 lei la sfâşitul lunii martie. Deprecieri masive au avut loc în 16 şi 17 martie, când cursul dolarului a crescut cu 256 lei (2,60%) şi, respectiv, cu 860 lei (6,12%). Procesul va determina, pe termen scurt, o scumpire atât a importului produselor alimentare, cât şi a materiilor prime şi a altor produse destinate consumului productiv care, la rândul lor, în ultimă instanță, se vor regăsi în prețuri cu amănuntul mai mari;

– *Majorarea, de asemenea, fără precedent a tarifelor la poştă şi telecomunicații.* În ianuarie 1999 tarifele respective au crescut cu 27,3% şi RomTelecom, recent privatizat, a sporit tarifele de la 1 aprilie a.c. cu încă 26,2%. Tarifele se modifică în raport cu evoluția cursului de schimb leu/dolar, fără să se țină seama de faptul că multe elemente din costurile de producție nu provin din import.

Din măsurile luate până acum rezultă că dinamica pensiilor nominale va rămâne mult în urma vitezei de mişcare a prețurilor. Astfel, printr-o hotărâre de guvern adoptată în martie 1999 s-a statuat ca pensiile şi alte prestații sociale să fie indexate lunar: cu 3,3% în luna martie şi, ulterior, cu câte 1,1%. Potrivit acestor cifre, ar urma ca în luna decembrie a acestui an, pensia medie nominală să crească, prin indexare, cu aproape 13% față de luna decembrie a anului precedent. Practic, aceasta înseamnă că numai 52% din sporul de prețuri prognozat inițial se va regăsi în pensia nominală. În mod corespunzător, potrivit acestor indicatori, pensia reală pe 1999 se va reduce cu circa 10%. Totodată, față de octombrie 1990, în decembrie 1999 pensia reală ar urma să scadă la 43,9%, practic cel mai mic nivel din întreaga perioadă de tranziție la economia de piață.

În realitate, este posibil ca scăderea pensiei reale să fie şi mai mare, fapt ce va adânci dificultățile persoanelor vârstnice în procurarea produselor şi serviciilor necesare traiului. În plus, trebuie avut în vedere că în anul 1999 populația a fost supusă plății unor impozite şi taxe sporite pe clădiri şi terenuri, inclusiv prin anularea scutirii pe 10 ani a plății impozitului pe clădiri pentru locuințele cumpărate din fondul de stat. De acum, asemenea impozite şi taxe devin o componentă însemnată în bugetul unei familii, impozite care nu sunt luate în considerare la calculul indicelui prețurilor de consum. Menționăm, de asemenea, că recent au crescut substanțial şi chiriile. Fără indoială, şi aceste cheltuieli sunt de natură să înrăutățească condițiile de viață ale pensionarilor, în general ale majorității populației.

În context, arătam că în timp ce avantajele acordate populației cu venituri scăzute sunt anulate (majoritatea populației care a cumpărat locuințe construite din fondurile statului are asemenea venituri) populația cu venituri mari se bucură de un tratament preferențial în privința plății impozitului pe clădirile nou construite. Astfel, prin Ordonanța Guvernului nr.62/1998, aceeaşi ordonanță care a anulat scutirea de plată a impozitului pe locuințele cumpărate din fondul de stat, s-a dispus menținerea scutirii de plată a impozitului pe clădiri

(prevăzută în legea locuinței adoptată în 1996) pentru persoanele care au construit locuințe după 1996. După cum se poate vedea la tot pasul, peisajul urban şi rural a fost îmbogățit cu zeci de mii de vile ultra moderne, proprietarii lor fiind oameni de afaceri, profitorii structurilor şi reglementărilor economice laxe, care permit jefuirea proprietății publice, mafioți implicați în economia subterană, precum şi demnitari cu funcții înalte în stat. Rezultă astfel că prin scutirea de la plata impozitului mai sus menționat, în fapt, în prezent are loc, o ocrotire socială a persoanelor cu venituri mari, obținute pe căi mai mult sau mai puțin licite şi nu a populației sărace şi a pensionarilor, pentru care plata impozitului pentru locuință reprezintă, în multe cazuri, mai mult de jumătate din venitul lunar.

2.2. Reducerea cantității de bunuri şi servicii cumpărate cu o pensie lunară

Compararea pensiei nominale cu prețurile cu amănuntul ale diferitelor bunuri şi servicii conduce la aceeaşi concluzie, respectiv, la scăderea puterii de cumpărare a pensiilor. Pe lângă faptul că metoda este deosebit de sugestivă, ea oferă şi informații suplimentare cu privire la modificarea raporturilor dintre prețuri. La momentele octombrie 1990 şi octombrie 1998 rezultatele evaluărilor sunt consemnate în tabelul 2.

Menționăm că la datele amintite pensia pentru limită de vârstă şi vechime integrală a fost de 2056 lei şi, respectiv, de 553868 lei. Ample informații privind mărimea pensiilor şi a altor indicatori din domeniu sunt cuprinse în anexele nr. 1-7. Acestea oferă şi unele informații referitoare la pensiile suplimentare şi, respectiv, la pensiile de asigurări sociale pentru agricultori care, aşa cum s-a arătat, necesită o analiză aparte.

Tabelul cuprinde 28 de bunuri şi servicii de uz personal şi gospodăresc, cu deosebire produse alimentare şi nealimentare, esențiale pentru traiul zilnic al populației.

În octombrie 1998, la 8 ani de la trecerea la liberalizarea prețurilor, cantitățile de bunuri şi servicii care puteau fi cumpărate cu o pensie lunară de asigurări sociale de stat (cu vechime completă) se reduseseră substanțial, cu procente care au variat între 11,2% şi 72,2%. Scăderi mai mari ale puterii de cumpărare s-au înregistrat la lapte şi produse lactate şi, respectiv, la carne care, după cum se ştie, au un rol esențial în alimentația rațională.

Perioada la care ne referim cunoaşte şi însemnate schimbări ale raporturilor de prețuri, ceea ce în mod firesc, s-au repercutat asupra cantităților de produse care pot fi cumpărate cu o pensie. Potrivit indicilor prețurilor de consum şi ai pensiei medii pentru limită de vârstă şi vechime completă, din octombrie 1998 față de octombrie 1990, în medie puterea de cumpărare a pensiei nominale a scăzut la nivelul de 46,5%. În raport cu această mărime, din datele cuprinse în tabel rezultă că la un număr de 13 produse şi servicii s-a

înregistrat o creştere mai însemnată a preţurilor cu amănuntul decât creşterea medie. În afară de lapte şi produse lactate şi carne, la care ne-am referit, aici se mai includ: cartofi de toamnă, ceapă uscată, lămâi, detergenţi, produse de îmbrăcăminte şi încălţăminte, abonament la radio şi bilete pentru transportul urban cu autobuzul.

La un număr de 14 produse creşterea preţurilor a fost relativ mai mică decât creşterea medie. Dintre acestea menţionăm: pâinea, zahărul şi uleiul de floarea soarelui, fapt care a contribuit la creşterea ponderii lor şi cu, deosebire, a produselor de panificaţie în consumul alimentar. O creştere relativ mai mică a preţurilor se constată la energia electrică şi la energia termică care, într-un fel sau altul, mai sunt încă subvenţionate şi, respectiv, la gazul metan. Lichidarea subvenţionării acestor produse la energia electrică, prevăzută a se realiza până la sfârşitul anului 1999, va determina însă o creştere mai accentuată a preţurilor produselor amintite, evident cu efecte negative asupra pensiei reale.

Tabelul 2 - Cantitatea de produse care putea fi cumpărată cu pensia medie lunară de asigurări sociale de stat (pensia pentru limită de vârstă şi vechime integrală)

	UM	1990 octombrie	1998 octombrie	Dinamică col.2/col.3 %
Pâine albă simplă	buc.	514,0	461,6	89,8
Paste făinoase de 500 gr.	pungi	261,1	138,5	53,0
Orez	kg	137,0	92,3	67,4
Cartofi de toamnă	kg	796,6	221,5	27,8
Ceapă uscată	kg	480,2	184,6	38,4
Mere	kg	254,6	184,6	72,5
Zahăr tos	kg	146,8	100,7	68,6
Ulei rafinat de floarea soarelui	litri	107,3	92,8	86,5
Lapte de vacă	litri	456,7	158,2	34,6
Telemea de vacă calitatea I	kg.	73,1	29,2	39,9
Telemea de oaie calitatea I	kg.	57,5	23,1	40,2
Unt de masă - 80% grăsime	kg.	32,9	16,5	50,2
Ouă	buc.	1246,0	615,4	49,4
Carne de bovine calitatea I	kg	47,8	14,5	30,3
Carne de porc	kg	66,0	19,5	29,5
Carne de pui	kg	68,9	27,9	40,5
Detergent, cutii de 450-500 grame	buc.	226,8	73,8	32,5
Costum bărbătesc, tip lână, măsura 44-50	buc.	1,3	0,7	53,8
Compleuri femei, 2 piese măsura 46-48	buc.	2,3	1,0	43,5
Pantofi pentru bărbaţi, feţe piele naturală	per.	6,2	2,8	45,2

	UM	1990 octombrie	1998 octombrie	Dinamică col.2/col.3 %
Pantofi pentru femei, fețe piele naturală	per.	5,5	2,2	40,0
Frigider “Arctic” de 180 litri	buc.	0,5	0,3	60,0
Transport cu autobuzul	bilete	1343,3	396,6	29,4
Abonament radio/ trimestru	abon.	68,5	26,5	38,7
Abonament TV/ trimestru	abon.	45,7	29,8	65,2
Energie electrică	kwh	3163,0	1472,3	46,5
Energie termică	Gcal	9,3	5,8	62,4
Gaz metan	mc	2056,0	1230,8	59,9

***Sursa**: CNS, Informații statistice operative, seria Bugetul de familie, Calitatea vieții, nr. 1, martie 1992, p. 4-6; Buletin statistic de prețuri nr. 10/1998; date ale Ministerului Muncii şi Protecției Sociale, Ministerului Industriei şi Comerțului, CONEL, ROMGAZ etc. (date calculate).*

În intervalul octombrie 1998-aprilie 1999 s-au înregistrat alte creşteri însemnate ale prețurilor de consum, iar în mai s-a declanşat un alt val de scumpire a produselor şi serviciilor, generate de hotărârea executivului de a lichida mai devreme subvențiile încrucişate la energia electrică şi energia termică, ca şi de conturarea crizei grâului. Noul val de scumpire se va extinde însă şi asupra produselor de panificație, care au rol mare în alimentația populației cu venituri scăzute.

2.3. Dimensiunea pensiei exprimată în dolari SUA

Scăderea puterii de cumpărare a pensiilor rezultă şi din exprimarea lor în dolari SUA. Astfel, ținând seama de cursul de schimb mediu lunar (lei/dolar) pensia de asigurări sociale de stat pentru limită de vârstă şi vechime integrală a evoluat de la 58,7 dolari în octombrie 1990 la 50,5 dolari în decembrie 1995, la 60,7 dolari în decembrie 1998 şi la 47,6 dolari în martie 1999.

Fluctuația relativ redusă a pensiei exprimată în dolari în intervalul octombrie 1990-decembrie 1998 se datoreşte faptului că în anumite perioade deprecierea nominală a leului în raport cu dolarul SUA a fost mai mică decât rata inflației, fapt ce a condus la o supraevaluare în termeni reali a leului în raport cu dolarul SUA. Un asemenea fenomen a avut loc, de exemplu în 1998 când rata inflației a fost de 40,6% (decembrie 1998/decembrie 1997), iar cursul leu/dolar a crescut cu 32,2% (de la 7960,25 lei în decembrie 1997 la 10528,59 lei în decembrie 1998).

În trimestrul I 1999 a avut loc însă o depreciere în termeni reali a leului față de dolar; în martie 1999 față de decembrie 1998 rata inflației a fost de 12,7%, iar cursul de schimb leu/dolar a crescut cu 33,5%, respectiv de la 10528,59 lei la 14053,52 lei. Dacă avem în vedere că în martie a.c. pensia medie pentru limită de vârstă şi vechime completă a crescut cu numai 4,7%, scăderea dimensiunii ei de la 60,7 dolari la 47,6 dolari într-un interval de numai

trei luni se datorează aproape în exclusivitate deteriorării cursului valutar al leului.

2.4. Numărul şi proporția pensionarilor cu pensii inferioare veniturilor/cheltuielilor care definesc pragul sărăciei absolute

Scăderea pensiei reale a împins o parte însemnată a pensionarilor sub pragul sărăciei, în imposibilitatea de a putea să-şi procure bunurile materiale şi serviciile corespunzătoare unui minim de trai acceptabil (sărăcia absolută). A avut loc, de asemenea, o adâncire a decalajului dintre nivelul de trai al pensionarilor (venituri sau cheltuieli de consum pe o persoană) şi nivelul de trai mediu pe economie (sărăcia relativă).

Măsurarea gradului de sărăcie a populației este o sarcină dificilă şi necesită un volum mare de date şi informații statistice. Pe de o parte, este necesar să se determine pragurile sărăciei absolute şi relative, în concordanță cu nivelul general de dezvoltare economică şi socială a țării şi, pe de altă parte, să existe date privind repartizarea populației, inclusiv a pensionarilor, pe tranşe de venituri totale disponibile sau pe tranşe ale cheltuielilor de consum (venituri sau cheltuieli de consum pe o persoană.

Statistica oficială şi cercetarea ştiințifică au făcut progrese notabile în măsurarea sărăciei în România. Astfel, în lucrarea “Minimul de trai şi veniturile populației” (autor Maria Molnar), elaborată în Institutul de Economie Națională al Academiei Române, pragul sărăciei absolute este evaluat în trei variante: a) *un minim de trai decent,* cu un coş de consum care cuprinde “toate bunurile şi serviciile necesare unui trai modest, normal în raport cu standardul general de viață din țara noastră” (denumit V_M); b) *un minim de trai de subzistență*, “cu un coş de consum mult mai restrâns” (Vm); c) *un minim de trai de alarmă,* care în cazul nerealizării lui nu asigură nici măcar supraviețuirea pe termen scurt (V_{SOS}). Minimul de trai este estimat pe tipuri de familie şi pentru persoane singure.

Pentru un pensionar singur pragurile de sărăcie menționate aveau următoarele niveluri în iunie 1997: V_M-340 mii lei; Vm-245 mii lei şi V_{SOS}-173 mii lei. Ținând seama de evoluția prețurilor de consum, în decembrie 1998, dimensiunile pragului sărăciei absolute, în cele trei variante, au crescut la: V_M-598 mii lei; Vm-431 mii lei şi V_{SOS}-304 mii lei.

Dat fiind că în acest studiu se analizează problemele sistemului de pensii în anii tranziției, pensiile nominale vor fi comparate cu cheltuielile necesare asigurării unui minim de trai decent. În decembrie 1998 numărul pensionarilor, pe categorii, cu pensii mai mici decât cheltuielile minime necesare unui nivel de trai decent pentru un pensionar singur a atins, de-a dreptul, proporții alarmante (tabelul 3).

Tabelul 3 - Numărul şi proporţia pensionarilor de asigurări sociale de stat cu pensii inferioare cheltuielilor minime necesare unui nivel de trai decent, aferente unui pensionar singur, în decembrie 1998

	Total pensio-nari mii	Pensionari cu pensia sub minimul de trai decent, mii	Proporţia col.2/1 %
Total pensionari	3992,5	2977,4	74,6
Pensionari pentru limită de vârstă			
- cu vechime completă	1994,5	984,4	49,3
- cu vechime incompletă	826,4	826,3	99,3
Pensionari pentru pierderea capacităţii de muncă			
- invaliditate gradul I	24,0	22,8	95,0
- invaliditate gradul II	431,4	430,7	99,8
- invaliditate gradul III	86,7	86,7	100,0
De urmaş	629,6	626,6	99,5

***Sursa**: Calculat pe baza minimului de trai decent pentru un singur pensionar, estimat la 598 mii lei în decembrie 1998, şi a datelor Ministerului Muncii şi Protecţiei Sociale privind gruparea numărului pensionarilor de asigurări sociale de stat pe niveluri de pensii.*

Trei pătrimi din numărul total al pensionarilor au pensii inferioare cheltuielilor necesare unui nivel de trai decent. Această stare de fapt negativă priveşte toate categoriile de pensionari: proporţia este de 95-100% în rândul pensionarilor pentru limită de vârstă şi vechime incompletă, a pensionarilor de invaliditate şi a pensionarilor de urmaş. Proporţia respectivă este foarte mare şi în rândul pensionarilor pentru limită de vârstă şi vechime completă, unde unul din doi pensionari are o pensie inferioară minimului necesar pentru un trai decent. Deosebit de relevantă este şi compararea acestei proporţii cu cea existentă în urmă cu câţiva ani. În decembrie 1994, spre exemplu, numai 0,5% din numărul pensionarilor pentru limită de vârstă şi vechime completă avea o pensie inferioară cheltuielilor necesare pentru un minim de trai decent, pe când în decembrie 1998 deci după 4 ani, a ajuns la 49,3%.

Mare este şi proporţia pensionarilor care au pensii mai mici decât cheltuielile necesare asigurării unui minim de trai de subzistenţă: ponderea respectivă este de 48,5% şi condiţiile lor de viaţă sunt mult mai precare. Există şi pensionari ale căror pensii sunt inferioare minimului de trai de alarmă, numărul lor este de circa 600.000 şi provin, în principal, din rândul pensionarilor de urmaş. În lipsa altor surse de existenţă, aceasta ar conduce practic la mizerie şi foamete.

Firesc ar fi ca pensionarii care au venituri inferioare minimului de supravieţuire să-şi completeze veniturile respective cu ajutoare sociale. Veniturile luate în considerare pentru acordarea ajutorului social sunt însă inferioare cheltuielilor necesare pentru asigurarea unui minim de trai de supravieţuire. În trimestrul IV 1998, spre exemplu, pentru o persoană singură venitul lunar până

la care s-a acordat ajutor a fost de 151 mii lei față de venitul SOS care a fost de 304 mii lei.

Rezultate aproximativ asemănătoare cu cele menționate mai sus rezultă şi în cazul în care analiza pensiilor se face în raport cu pragul de sărăcie de 4 dolari internaționali pe zi (calculați la paritatea puterii de cumpărare), utilizat în lucrările Băncii Mondiale, pentru țările europene în tranziție.

O apreciere cuprinzătoare a pensionarilor aflați efectiv sub pragul sărăciei necesită luarea în considerare şi a altor surse de venituri - din muncă, pământ, valori mobiliare etc. Potrivit evaluărilor CNS, în 1997, veniturile provenite din sursele menționate au reprezentat 36,5% în totalul veniturilor băneşti ale gospodăriilor de pensionari. Cifra menționată este însă o mărime medie, ea se referă la toate categoriile de pensionari, la cei proveniți din rândul salariaților şi al agricultorilor, aflați deopotrivă în mediul urban şi rural. O cercetare mai amănunțită a gospodăriilor de pensionari, pe categorii şi pe medii de rezidență, ar oferi date suplimentare privind starea lor materială, volumul şi structura veniturilor disponibile şi proporția celor care se află sub pragul sărăciei.

2.5. Politica de venituri şi deteriorarea raportului dintre pensii şi salarii

Ca parte componentă a politicii generale a veniturilor, evoluția pensiilor a fost subordonată obiectivului stabilizării macroeconomice; s-a urmărit reducerea influenței creşterii veniturilor populației asupra inflației, prin cerere, ca şi prin costuri. În acest sens, organele de stat au promovat o politică restrictivă, de austeritate în domeniul pensiilor. Această orientare şi-a găsit consacrarea şi în unele documente convenite cu organisme economice internaționale. Astfel, în Memorandumul privind politica economică a Guvernului României pe perioada 1997-1998, convenit cu Fondul Monetar Internațional, în cadrul Aranjamentului de credit stand-by, cu instituția respectivă, s-a arătat expres că “pensiile vor fi, de asemenea, supuse indexării parțiale”.

Ca urmare a orientării amintite în 7 din cei 10 ani luați în analiză, creşterea pensiilor nominale a fost mai mică decât cea a prețurilor cu amănuntul (decembrie anul curent/ decembrie anul precedent). Se cuvine subliniat, totodată, şi faptul că pensionarii nu reprezintă un grup de presiune puternic şi că, pe ansamblul perioadei de tranziție, veniturile lor reale au scăzut mai accentuat decât veniturile reale ale salariaților. Astfel, în timp ce nivelul pensiei medii reale a scăzut, aşa cum s-a arătat, la 52,5% în decembrie 1998 față de octombrie 1990, salariul real s-a redus la 66,1%.

Mult mai sugestiv, deteriorarea situației materiale a pensionarilor, comparativ cu cea a salariaților, rezultă din evoluția raportului dintre pensia medie şi salariul mediu (tabelul 4).

Tabelul 4 - Raportul dintre pensia medie lunară de asigurări sociale de stat şi salariul mediu net lunar, pe economia națională

Anii	Pensia medie - total			Pensia pt. limită de vârstă, vechime completă		
	total - an	septembrie	decembrie	total - an	septembrie	decembrie
1989	46,7	-	-	65,8	-	-
1990	44,7	45,1*	37,5	60,8	60,2*	49,6
1991	45,1	50,2	44,6	53,2	58,5	52,0
1992	43,6	45,2	39,5	53,7	56,5	48,9
1993	45,2	43,0	43,3	56,2	53,7	54,9
1994	42,6	41,0	37,4	54,0	51,9	47,4
1995	40,8	42,0	36,2	51,5	52,9	45,7
1996	38,6	39,6	35,2	48,7	49,4	44,5
1997	40,0	38,8	33,9	50,8	49,2	43,0
1998	36,2	36,7	35,8	46,2	46,9	47,0

**octombrie 1990.*

***Sursa**: Comisia Națională pentru Statistică, Ministerul Muncii şi Protecției Sociale (date calculate).*

Datele tabelului sunt destul de edificatoare. În cei nouă ani de tranziție la economia de piață s-au distrus proporțiile care se creaseră în trecut între pensii şi salarii. În intervalul amintit, raportul dintre pensia medie lunară şi salariul mediu sau al ratei de înlocuire a salariului prin pensie, a scăzut de la 46,7% la 36,2%, în cazul pensiei medii totale şi de la 65,8% la 46,2%, în cazul pensiei medii pentru limită de vârstă şi vechime completă în muncă. Concluzii asemănătoare rezultă şi din analiza rapoartelor pensii-salarii existente în lunile septembrie şi decembrie.

Reducerea raportului pensii-salarii este foarte mare şi a afectat cu deosebire persoanele vârstnice care, la momentul pensionării îndepliniseră, şi în multe cazuri chiar depăşiseră, cerințele legale de vârstă şi de vechime în muncă pentru obținerea unei pensii integrale de bătrânețe. După cum se observă, proporția pensiei acestora s-a redus cu aproape 20 de puncte procentuale față de salariul mediu. Aşa se şi explică faptul că indicele pensiei reale este mai mic decât indicele salariului real şi că starea materială a persoanelor vârstnice s-a deteriorat mai mult decât cea a salariaților.

Principial, amputarea menționată a veniturilor nu are nici o justificare economică sau socială. Practica a dovedit că, spre deosebire de sindicate, care au un rol însemnat în negocierea salariilor, organizațiile pensionarilor au o influență destul de redusă în politica de pensii. Ele nu organizează greve, nu sunt, aşa cum s-a mai arătat, grupe de presiune puternice şi, ca atare, politica de pensii, inclusiv măsurile de indexare-compensare, de creştere sau recolerare sunt decise la nivelul organelor administrației de stat. Ca urmare a acestei stări de fapt, costul social al tranziției este resimțit mai mult de persoanele vârstnice, de pensionari, în general. O politică de indexare corectă

ar fi menținut, desigur la un nivel mai scăzut în termeni reali, raporturile formate în trecut dintre pensii şi salarii şi ar fi permis o repartizare mai mult sau mai puțin echitabilă pe categorii sociale a costului tranziției.

2.6. Nivelarea pensiilor

Politica de venituri din anii tranziției a condus, la reducerea diferenței dintre pensiile persoanelor calificate şi a celor necalificate, dintre pensiile personalului de specialitate şi ale muncitorilor. Deşi sistemele de salarizare şi de pensii din trecut erau contaminate cu elemente nivelatoare, ele asigurau însă o anumită diferențiere a veniturilor populației salariate şi a pensionarilor.

Nivelarea s-a realizat, în primul rând, prin majorarea şi indexarea cu procente mai mari a tuturor categoriilor de pensii mici şi, respectiv, cu procente modice a pensiilor relativ mari. Edificatoare în acest sens este *majorarea din august 1991 care a dereglat întreaga ierarhie a pensiilor în plată.* Potrivit actului normativ adoptat, procentele extreme de indexare, pe categorii de pensii, le redăm în tabelul 5.

Tabelul 5 - Procente de majorare a pensiilor de asigurări sociale de stat, la 1 august 1991

	Nivelul pensiei (lei)	Procent de majorare (%)
Pensia pentru muncă depusă şi limită de vârstă, cu vechime completă	până la 2600 peste 6500	44,0 9,9
Pensia pentru muncă depusă şi limită de vârstă, cu vechime incompletă şi a celor de invaliditate gradul II	până la 2300 peste 6500	32,2 3,7
Pensia de invaliditate gradul I	până la 2500 peste 6500	44,6 9,0
Pensia de invaliditate gradul III	până la 1750 peste 4200	20,0 2,0

***Sursa**: Hotărârea Guvernului nr. 526/31 iulie 1991, M.Of. nr. 167/1991.*

Indexarea promovată de guvern în primii ani ai tranziției a accentuat foarte mult nivelarea existentă în trecut, nedreptățind persoanele pensionate care în decursul vieții active au avut o calificare înaltă şi au prestat munci mai bine remunerate. *Acest mod de majorare/ indexare este un caz tipic de folosire a pensiilor ca formă de asistență socială, de slăbire a legăturii dintre pensii şi salarii, respectiv, de subminare a asigurărilor sociale ca sursă de venituri la bătrânețe, acestea fiind dependente de salarii şi de contribuțiile avute la fondul de pensii.* La aceasta a contribuit mult faptul că sistemului de asigurări sociale de stat moştenit de la vechiul regim nu i s-a adus nici o modificare de fond, el a continuat să poarte amprenta conducerii centralizate şi să fie subordonat

administrației de stat, organizațiile de sindicat sau asociațiile pensionarilor nefiind atrase la actele decizionale. În condițiile date, în loc ca ajutorarea persoanelor cu pensii mici să se facă printr-o politică de stat de asistență socială de sine stătătoare şi finanțată de la buget, s-a recurs la sistemul de pensii existent.

Prin modul de majorare adoptat, o parte din veniturile bugetului de pensii a fost redistribuită în favoarea pensionarilor cu pensii mici, deşi contribuția lor la constituirea fondurilor de pensii a fost mult mai mică. Soluția a fost comodă, dar a indus elemente negative, deformante în mărimea pensiilor, care cu greu mai pot fi corectate. Avem în vedere nu numai inechitățile şi nemulțumirile pensionarilor, dar şi subminarea încrederii populației active în principiile asigurărilor sociale pentru pensii. Politica de asistența socială, ca formă de ajutorare de către stat a persoanelor cu venituri mici, a fost legiferată abia în 1995, iar în aplicarea ei au apărut multe dificultăți.

Compensările acordate pensionarilor ca urmare a creşterii prețurilor (inclusiv, în cazul reducerii sau lichidării subvenționării prețurilor) au contribuit, de asemenea, la nivelarea pensiilor. De regulă, suma acordată drept recompensă a fost unică, indiferent de nivelul pensiei. De exemplu, în iulie 1996, a avut loc o majorarea însemnată a prețurilor la energie, combustibil şi pâine, iar majorarea respectivă a fost însoțită de o compensare în sumă de 8000 lei la pensiile pentru limită de vârstă cu vechime integrală şi incompletă, precum şi la pensiile de invaliditate gradul I şi II şi pensiile de urmaş. De la 1 octombrie 1996 compensarea a crescut la 12800 lei. În mod firesc compensarea creşterii prețurilor prin sume fixe, indiferent de mărimea pensiei, a contribuit la aplatizarea pensiilor, la o reducere a raportului dintre pensiile mari şi cele mici.

Măsurarea gradului de nivelare a pensiilor o ilustrăm cu următorii trei indicatori:

a. Proporția pensionarilor pentru limită de vârstă şi vechime completă a căror pensie se află în zona de ± 10% față de pensia medie era de 32% în decembrie 1990, pentru ca în decembrie 1995 să ajungă la 90%. Ca urmare a concentrării pensiilor individuale în jurul pensiei medii s-a redus proporția acelora aflate sub şi peste zona de ± 10%. Proporția celor aflate sub zona amintită a scăzut de la 39% la 2%, iar a celor plasate peste zona de ± 10% a scăzut de la 29% la numai 8%;
b. Raportul dintre pensia medie aferentă celor mai mari pensii (decila 10) şi pensia medie aferentă celor mai mici pensii (decila 1) s-a redus de la 2,34 în decembrie 1990 la 1,44 în decembrie 1995;
c. Raportul dintre pensia minimă şi pensia medie la momentele octombrie 1990 şi octombrie 1993 a evoluat astfel pe categorii de pensii: pensia pentru limită de vârstă şi vechime completă în muncă de la 54% la 88%; pensia pentru limită de vârstă şi vechime

incompletă de la 67% la 97%, iar pensia de invaliditate gradul II de la 61% la 94%.

Factorii politici au conştientizat faptul că practica nivelării pensiilor este inechitabilă, contrară cerințelor dezvoltării economice şi sociale. Totodată, s-au luat unele măsuri de stopare şi chiar de corijare a procesului de nivelare a pensiilor. S-a introdus indexarea cu acelaşi procent a tuturor categoriilor de pensii şi s-a asigurat o anumită recorelare a pensiilor în octombrie 1996, decembrie 1998 şi martie 1999. Măsurile au fost benefice şi au generat satisfacție în rândurile majorității pensionarilor ale căror pensii au fost recorelate. Recorelările nu au reuşit însă să înlăture pe deplin distorsiunile din sistemul de pensii şi după toate probabilitățile, în condițiile actuale, înlăturarea lor este greu de realizat.

3. SUBMINAREA ELEMENTELOR VITALE ALE SISTEMULUI DE PENSII

3.1. Deteriorarea raportului de susținere-dintre salariați şi pensionari

Scăderea pensiei reale şi nivelarea pensiilor au avut loc în contextul slăbirii elementelor vitale ale întregului sistem de pensii, al reducerii, în termeni reali, a fondurilor de pensii de asigurări sociale. La această situație s-a ajuns ca urmare a două procese cu efecte diametral opuse, pe de o parte, îngustarea bazei de finanțare a pensiilor şi scăderea rapidă a numărului de salariați şi, pe de altă parte, creşterea, de asemenea, rapidă a numărului de pensionari.

1) **Îngustarea bazei de finanțare a pensiilor**. În acest sens o influență majoră au avut:

a) Reducerea drastică a numărului de salariați care asigură finanțarea fondului de pensii prin contribuțiile de asigurări sociale. Scăderea are loc de la un an la altul şi nu există semne că s-a atins punctul terminus al scăderii. Astfel, de la 7997 mii salariați câți au existat în 1989, numărul acestora a scăzut la 6150 mii în 1995, la 5024,8 mii în 1998 (31.XII) şi la 4882,0 mii în 1999 (31.III);

Concomitent cu reducerea numărului de salariați a crescut populația cu statut de şomer, care din participantă la constituirea fondurilor de asigurări sociale a devenit consumatoare de asemenea fonduri. La sfârşitul lunii februarie a.c. numărul şomerilor înregistrați a fost de 1183,9 mii persoane; rata şomajului față de populația activă civilă totală ajungând la 12,0% față de 6,6% în decembrie 1996 şi 3% în decembrie 1991;

b) Evaziuni şi întârzieri în plata contribuției de asigurări sociale de către mulți agenți economici, îndeosebi regii autonome şi mari societăți comerciale sau companii naționale cu capital de stat. În 1998 de exemplu, plata contribuției de asigurări sociale de stat s-a realizat numai în proporție de 86,9%. Contribuțiile neplătite la bugetul asigurărilor sociale de stat au căpătat dimensiuni alarmante, în 1998 acumulându-se datorii (inclusiv, majorări şi penalizări) de 9500 miliarde lei. Dintre marii datornici menționăm: Compania Națională a Huilei-1800 miliarde lei (n-a mai plătit contribuții la bugetul asigurărilor sociale din 1994); Sidex Galați-1200 miliarde lei; SNCFR-900 miliarde lei; Roman Braşov-peste 460 miliarde lei; Siderurgica SA-427 miliarde lei şi Tractorul Braşov-340 miliarde lei.

Tolerarea neplății contribuțiilor, reeşalonarea lor sau scutirea unor agenți economici de plata majorărilor şi penalizărilor reprezintă o formă, mai mult sau

mai puțin deschisă, de subvenționare a întreprinderilor cu pierderi, evident, în detrimentul constituirii fondurilor de pensii şi asigurări sociale;

c) Dezvoltarea economiei paralele sau subterane, unde lucrează circa 2 milioane de persoane. Unitățile la care sunt încadrate persoanele respective, nefiind luate în evidența organelor fiscale, nu plătesc contribuția de asigurări sociale şi, ca atare, se diminuează veniturile bugetelor de pensii şi asigurări sociale;

d) Angajarea de către unele instituții şi agenți economici a forței de muncă pe bază de contracte civile, pentru care, de asemenea, nu se plătesc contribuții de asigurări sociale. Practica este destul de extinsă; în septembrie 1998 numărul contractelor civile ajungând la 2221,5 mii;

2) **Creşterea într-un ritm foarte înalt a numărului de pensionari** este al doilea proces care a generat dificultăți în funcționarea normală a sistemului public de pensii. Astfel, dacă în 1989 numărul mediu al pensionarilor de asigurări sociale de stat a fost de 2132 mii persoane, în 1995 a sporit la 3518,9 mii, în 1998, la 3923,7 mii şi în martie 1999 la 4027,1 mii. S-a ajuns ca ponderea pensionarilor în totalul populației să crească de la 9,2% în 1989 la 17,4% în anul 1998.

Creşterea rapidă a numărului de pensionari are numeroase cauze obiective şi subiective. Astfel:

- Procesul de îmbătrânire demografică a populației, început cu mulți ani în urmă şi accentuat în perioada de tranziție. Acest proces desemnează creşterea ponderii populației din grupele superioare de vârstă în totalul populației, ca urmare a tendinței pe termen lung de scădere a fertilității şi natalității şi a creşterii speranței de viață (durata medie a vieții).

Recensămintele populației din România au consemnat, spre exemplu, următoarea evoluție a ponderii populației de 60 de ani şi peste:

1930.....7,4%
1956.....9,9%
1966.....12,3%
1977.....14,4%
1992.....16,4%

Potrivit datelor CNS, la jumătatea anului 1998, proporția populației de 60 de ani şi peste a ajuns la 18,3%. Ca atare, datele invocate relevă existența unei populații pensionabile mult mai mari decât în trecut care, în mod firesc, a influențat, într-o măsură însemnată, dinamica accentuată din ultimul timp a numărului de pensionari;

b) Vârsta legală de pensionare mult mai scăzută decât în alte țări, 60/62 ani la bărbați şi 55/57 ani la femei este o altă cauză. În realitate, în România, vârsta efectivă de pensionare este cu 4-5 ani mai mică decât cea legală, ca urmare a încadrării cu oarecare uşurință a unui mare număr de salariați în grupele de muncă I şi II, cu condiții grele şi foarte grele şi pentru care vârsta de pensionare este sensibil mai mică. La sfârşitul semestrului I 1998 din 5242 mii

salariați, în grupele I şi II de muncă lucrau 1533 mii persoane, respectiv 29,3%. Proporția este mare şi a fost asemănătoare şi anterior acestei date, fapt care a condus, fără îndoială, la reducerea vârstei efective de pensionare. În context, menționăm că în majoritatea țărilor dezvoltate vârsta legală de pensionare se generalizează, atât pentru bărbați, cât şi pentru femei, la 65 de ani;

c) Pensionarea anticipată, legiferată în 1990 şi 1995, a unor salariați care îndeplinesc anumite condiții. Potrivit Decretului-lege nr. 60/1990, spre exemplu, salariații care aveau vechime integrală în muncă puteau să se pensioneze cu o reducere a vârstei legale de pensionare, care putea să coboare până la 50 de ani pentru femei şi 55 de ani pentru bărbați. Deşi valabilitatea acestui act normativ a fost de numai 6 luni, de prevederile lui au beneficiat un număr foarte mare de salariați, circa 453,2 mii persoane, din care unele apte de muncă. În baza legii privind pensionarea anticipată adoptată în 1995, populația aflată în şomaj are posibilitatea să se înscrie la pensie, de asemenea, cu 5 ani înainte de împlinirea vârstei prevăzute de lege pentru pensionare la cerere (55 ani pentru femei şi 60 ani pentru bărbați). Pentru a se schimba statutul de la şomer la pensionar se cere ca persoana solicitantă să fi parcurs întreaga perioadă prevăzută de lege pentru primirea ajutorului de şomaj şi, bineînțeles, să nu realizeze venituri din activitate salariată sau alte venituri cu caracter permanent, din activitate profesională.

În baza legii amintite, până la sfârşitul lunii martie 1999, s-au pesionat 18240 persoane. Este de presupus că în prezent, când rata şomajului a ajuns la 12% din populația activă, pensionarii proveniți din rândurile şomerilor să capete o pondere sporită. Soluția pentru îmbunătățirea stării materiale şi sociale precare a şomerilor nu este însă pensionarea lor anticipată, ci crearea de noi locuri de muncă;

d) Pensionările pentru pierderea capacității de muncă reprezintă un alt factor însemnat de creştere rapidă a numărului total al pensionarilor. Şi în acest caz se dă dovadă de o anumită lejeritate în tratarea cererilor de pensionare pe caz de boală. S-a ajuns astfel ca în decembrie 1998 numărul pensionarilor de invaliditate să fie de 540000, ponderea lor în totalul pensionarilor fiind de 13,6% față de 9% în 1989. Tendința amintită a condus, în mod firesc, la scăderea vârstei efective de pensionare;

e) Integrarea atât a regimului de pensii al cooperației meşteşugăreşti cât şi a altor regimuri de pensii autonome, ca cele ale scriitorilor, artiştilor plastici, clerului ortodox etc. în sistemul de pensii de asigurări sociale de stat, a condus, de asemenea, la creşterea rapidă a numărului de pensionari. Integrarea a survenit ca urmare a faptului că schemele de pensii amintite au intrat în criză, nemaiputând să se autofinanțeze din contribuțiile persoanelor proprii asigurate. Evident, prin integrarea schemelor de pensii, la care ne-am referit, a sporit necesarul de fonduri pentru pensii, integrarea însemnând, practic, mai mulți beneficiari de pensii şi mai puțini plătitori de contribuții de asigurări sociale.

Faptele menționate au condus la o vârstă efectivă de pensionare mult mai mică decât cea legală. În “Cartea Albă privind crearea unui sistem național de fonduri de pensii capitalizate, administrate privat”, elaborată de Ministerul Muncii şi Protecției Sociale, se afirmă că vârsta efectivă a persoanelor care s-au pensionat în anii 1994,1995 şi 1996 a fost pentru femei de 50 ani în 1994 şi 1995 şi de 51 ani în 1996 şi, respectiv, pentru bărbați, de 54 ani în toți anii luați în considerare.

Vârstele de pensionare arătate contrastează nu numai cu cele existente în țările capitaliste dezvoltate, unde tind să se generalizeze la 65 ani atât pentru bărbați, cât şi pentru femei, dar şi cu datele privind speranța de viață a persoanelor vârstnice. Astfel, în lucrarea Anuar Demografic al României, ediția 1996 al CNS se arară că în 1993-1995 speranța de viață pentru femei la vârsta de 50 ani este de 27,5 ani, iar pentru bărbați speranța de viață la vârsta de 55 ani este de 19,01 ani. Potrivit acestor cifre, perioada pentru care pensionarii din România beneficiază de pensii este mai mare decât cea din țările dezvoltate. În context, arătăm că în 1993 în țările Uniunii Europene la vârsta de 65 ani speranța de viață a fost de 18,3 ani pentru femei şi de 15,0 ani pentru bărbați. La vârsta amintită, speranța de viață în România a fost de 15,2 ani pentru femei şi 12,82 ani pentru bărbați.

Creşterea rapidă a numărului de pensionari a necesitat, în mod firesc, un volum mult mai mare de fonduri pentru pensii. Dar, aşa cum s-a arătat, numărul de salariați care participă la crearea fondurilor prin contribuțiile de asigurări sociale, a scăzut sensibil. În timp ce în intervalul 1989-martie 1999 numărul de pensionari a crescut cu 1900 mii persoane, numărul salariaților a scăzut cu 3100 mii persoane. S-a ajuns astfel ca *raportul de susținere*, respectiv dintre salariați şi pensionari să scadă de la 3,75:1 în 1989 la 1,75:1 în 1995, la 1,26;1 în decembrie 1998 şi la 1,21:1 în martie 1999. Cu alte cuvinte, *dacă în 1989 o pensie medie lunară de asigurări sociale de stat se asigura din contribuția aferentă unui număr de 3,75 salariați, în prezent ea ar trebui să fie asigurată din contribuția a numai 1,2 salariați.*

*Î*n lumina proceselor menționate, se poate afirma, fără cea mai mică îndoială, că sistemul asigurărilor sociale de stat pentru pensii se află într-o profundă criză structurală, că elementele vitale ale acestuia sunt profund deteriorate.

3.2. De la bugete de asigurări sociale de stat excedentare la bugete deficitare

Involuțiile menționate au condus la rămânerea în urmă a veniturilor pentru pensii în raport cu necesarul de fonduri şi la scăderea valorii reale a pensiilor. Din excedentare, bugetele asigurărilor sociale de stat au devenit deficitare şi, în ultimul timp, echilibrarea lor se face prin subvenții de la bugetul de stat şi împrumuturi pe termen scurt de la trezoreria statului.

Dimensiunea deficitului bugetar şi a subvenţiilor, precum şi proporţia acestora, separat şi cumulat, se prezintă în tabelul 6.

După cum se observă, în anii 1991-1994 veniturile bugetului asigurărilor sociale de stat au depăşit cheltuielile, ceea ce a permis crearea unor disponibilităţi băneşti şi chiar acordarea unor împrumuturi statului. În context, arătam că în vechiul regim veniturile din asigurările sociale au depăşit cu regularitate cheltuielile, iar excedentul de venituri a fost preluat automat la bugetul general al statului. Practic, asigurările sociale de stat nu aveau un statut de sine stătător, sub aspect bugetar. Acest statut s-a legiferat abia în 1991, când bugetul asigurărilor sociale de stat şi componentele lui au fost aprobate de parlament, distinct de bugetul de stat.

Din 1995 veniturile din contribuţiile de asigurări sociale nu mai acoperă necesarul de fonduri pentru plata pensiilor şi a altor drepturi de asigurări sociale şi ele au fost completate cu subvenţii de la bugetul de stat. Dimensiunea subvenţiilor este destul de mare şi fără ele deficitul bugetului asigurărilor sociale de stat ar fi ajuns la 14,3% în 1997 şi la alarmanta proporţie de 23,2% în 1998. Deşi aceste două proporţii nu sunt pe deplin comparabile, ele arată că *în prezent sistemul de pensii nu mai poate funcţiona fără subvenţii de stat permanente.*

Tabelul 6 - Execuţia bugetului asigurărilor sociale de stat

- miliarde lei -

	Venituri		Cheltuieli	Excedent (+)/Deficit(-)		Ex. def./cheltuieli (%)	
	Total	din care sub-venţii		cu subvenţii	fără sub-venţii	cu sub-venţii	fără sub-venţii
1991	164,1	-	155,1	+9,0	-	+5,8	-
1992	468,5	-	404,3	+64,2	-	+15,9	-
1993	1315,1	-	1174,7	+140,4	-	+12,0	-
1994	2812,0	-	2760,7	+51,3	-	+1,9	-
1995	3925,4	-	4090,4	-165,0	-	-4,0	-
1996	5910,2	312	6097,0	-186,8	-498,8	-3,1	-8,2
1997	13098,9	1824,0	13160,3	-61,4	-1885,4	-0,5	-14,3
1998*	23058,4	2715,7	26492,9	-3434,5	-6150,2	-12,7	-23,2
1999* preve-deri	37264,3	4068,1	37287,9	-23,1	-4091,2	-0,1	-11,0

** Cuprinde şi bugetul Fondului pentru pensia suplimentară din sistemul asigurărilor sociale de stat şi, bugetul Fondului pentru plata pensiilor şi a altor drepturi de asigurări sociale ale agricultorilor (cf. Ordonanţei de Urgenţă nr.31/1998.*

***Sursa**: CNS, Anuarul statistic al României 1996, p.742-743; idem 1997, p.732; Buletin statistic lunar nr.1-2/1998, p.28; idem nr.1/1999, p.43; Legea bugetului asigurărilor sociale de stat pe anul 1999, M.Of. nr.99/9 martie 1999; datele Ministerului Finanţelor.*

Parțial, saltul subvențiilor de stat de la 1824,0 mld. lei în 1997 la 2715,7 mld. lei în 1998 se explică prin extinderea sferei de cuprindere a bugetului asigurărilor sociale de stat din 1998 în raport cu cel din 1997. Astfel, printr-un act normativ al guvernului, bugetul fondului pentru pensia suplimentară din sistemul asigurărilor sociale de stat şi, respectiv, bugetul fondului pentru plata pensiilor şi a altor drepturi de asigurări sociale ale agricultorilor au fost incluse în bugetul asigurărilor sociale de stat. Prin concentrarea bugetelor amintite într-unul singur, *transparența constituirii şi utilizării veniturilor din domeniul asigurărilor sociale este estompată.* Ne referim, în primul rând, la faptul că, în virtutea unor factori obiectivi, sursa principală de finanțare a pensiilor foştilor țărani cooperatori sunt subvențiile de stat. În 1997, spre exemplu, subvențiile primite de la bugetul de stat au reprezentat 52,1% din totalul veniturilor bugetului de asigurări sociale al agricultorilor, față de 13,2% în veniturile bugetului asigurărilor sociale de stat.

În plus, prin unificarea celor trei bugete se dă posibilitatea unui transfer de venituri între diferitele categorii de pensii, care, după cum se ştie, sunt reglementate prin acte normative distincte. Referitor la pensia suplimentară, de exemplu, în timp ce contribuțiile plătite de salariați sunt evidențiate distinct în Bugetul asigurărilor sociale de stat pe 1999, la capitolul venituri, nu aceeaşi regulă s-a aplicat la capitolul de cheltuieli, unde nu sunt consemnate separat sumele prevăzute pentru plata pensiei suplimentare. Aceasta cu atât mai mult cu cât de la 1 ianuarie 1999 contribuția personală a salariaților pentru pensia suplimentară a crescut de la 3% la 5% (Ordonanța Guvernului nr.31/1998). În cazul dat, veniturile sporite, ca urmare a creşterii contribuției, ar conduce la venituri mai mari decât cheltuielile şi la posibilitatea unei majorări mai însemnate a pensiei suplimentare.

O nedumerire apare şi în legătură cu neevidențierea la capitolul cheltuieli a prevederilor privind plățile din fondul de pensii a contribuțiilor de asigurări pentru sănătate. Probabil că aceste contribuții, ca şi drepturile pentru pensia suplimentară, sunt incluse la articolul “Pensii de asigurări sociale de stat”. O agregare prea extinsă a cheltuielilor pentru pensii nu dă posibilitatea populației, participanților la asigurările sociale, să urmărească în detaliu modul în care se formează şi se utilizează veniturile respective.

4. CREŞTEREA LA LIMITA EXTREMĂ A CONTRIBUȚIEI DE ASIGURĂRI SOCIALE DE STAT

4.1. Noi cote de contribuții de asigurări sociale

*Î*n prezent, nu numai asigurările sociale pentru agricultori, dar şi asigurările sociale de stat necesită, deşi într-o proporție mult mai mică, subvenții însemnate de la bugetul de stat. Revitalizarea, respectiv dezvoltarea durabilă, a sistemului asigurărilor sociale de stat presupune, cel puțin, două condiții majore:

a) reluarea creşterii economice şi sporirea productivității muncii, precum şi creşterea numărului de salariați; îmbunătățirea substanțială a raportului de susținere prin revenirea la un raport salariați-pensionari de asigurări sociale de stat de minimum 2,0-2,5:1;
b) o nouă legislație de pensii şi asigurări sociale, în concordanță cu cerințele dezvoltării economice şi sociale durabile, menită să asigure venituri decente persoanelor vârstnice pensionate, potrivit muncii depuse în perioada vieții active şi contribuției la constituirea fondurilor de pensii.

Dacă cea de a doua condiție este pe cale de a fi realizată - Parlamentul României legiferează în prezent o nouă lege a pensiilor - realizarea primei cerințe, chiar în condițiile unui management corespunzător la nivel macro şi microeconomic, necesită o perioadă relativ mai îndelungată. În lipsa condițiilor menționate, *orice măsură de revitalizare a sistemului de pensii este bine venită*. În acest sens, ne vom referi la măsurile de creştere a contribuției sociale de stat şi la măsurile de recorelare a pensiilor. Dar, aşa cum se va arăta mai departe, aceste măsuri, oricât de bine ar fi gândite şi aplicate, nu vor da rezultate pe deplin satisfăcătoare, atât timp cât economia națională se află în criză şi are un nivel scăzut de productivitate, iar numărul salariaților se reduce şi cel al şomerilor creşte.

Deficitul foarte mare şi în creştere al bugetului asigurărilor sociale de stat nu poate fi susținut la nesfârşit prin subvenții de stat. Potrivit principiilor sistemului asigurărilor sociale bazat pe contribuțiile asiguraților, chiar în condiții normale aportul statului la formarea fondului de pensii nu poate depăşi anumite limite.

Actuala politică financiar-bugetară este destul de restrictivă, veniturile au un nivel modest şi sunt subordonate obiectivului stabilizării macroeconomice, ca premisă a demarării creşterii economice. În acest context, subvențiile de stat pentru pensii au atins, se pare, cote de netrecut. Totodată, trebuie avut în vedere că reducerea pensiei reale, ca metodă de echilibrare a bugetelor de

asigurări sociale a atins un punct critic, dincolo de care tensiunile sociale pot deveni explozive.

În condițiile restrictive menționate, pentru echilibrarea bugetului asigurărilor sociale de stat, s-a recurs la creşterea contribuției de asigurări sociale. Astfel, Ordonanța Guvernului nr.2/1999 a statuat că începând cu 1 februarie 1999, contribuția de asigurări sociale de stat să aibă următoarele niveluri:

- 40% asupra câştigului brut realizat de salariații încadrați în grupa I de muncă (față de 33% în perioada anterioară);
- 35% asupra câştigului brut realizat de salariații încadrați în grupa a II-a de muncă (față de 28%);
- 30% asupra câştigului brut realizat de celelalte categorii de salariați încadrați în grupa a III-a de muncă (față de 23%);
- 15% asupra salariului brut, dar nu mai puțin decât salariul minim brut pe țară, în cazul personalului casnic angajat de persoane fizice pentru îngrijirea persoanelor în vârstă, a persoanelor cu handicap şi a copiilor (în trecut tot 15%).

După cum se vede, pentru salariații din cele trei grupe de muncă, contribuția a crescut cu câte 7 puncte procentuale şi nu cu 7%, cum au afirmat multe oficialități în mass-media. În realitate, creşterea procentuală este de câteva ori mai mare decât s-a susținut în presă, la radio sau TV şi anume: cu 21,2% pentru grupa I de muncă, cu 25% pentru grupa a II-a şi cu 30,4% pentru grupa a III-a. Ținând seama de actuala încadrare a salariaților pe grupe de muncă, contribuția medie de asigurări sociale de stat este de cca 32,0%, față de cota medie anterioară, de cca 25,5%.

Contribuția de asigurări sociale a crescut şi anterior celor două momente. La Revoluția din Decembrie 1989 contribuția a fost de 14,0%, iar în intervalul noiembrie 1990-mai 1992 a sporit la 20%. Menționăm, de asemenea, că de la 1 aprilie 1991 şi până la 1 ianuarie1998, când a intrat în vigoare legea asigurărilor sociale de sănătate, s-a mai perceput o contribuție de 2%, în vederea constituirii unui fond destinat acoperirii compensațiilor pentru medicamente.

Creşterea contribuției de asigurări sociale de stat la o cotă medie de 32% din salariul brut s-a impus în mod obiectiv. În ultimul timp, chiar dacă toate unitățile economice ar fi achitat integral contribuțiile, bugetul asigurărilor sociale de stat s-ar fi încheiat tot cu deficit. Un calcul simplu este edificator în acest sens. Pentru estimarea cotei de contribuție socială necesară vom lua ca elemente de judecată două criterii:

a) raportul de susținere salariați-pensionari din ianuarie 1998, când a fost de 1,25:1;
b) rata de înlocuire corectată a salariului prin pensie.

Cota procentuală de contribuții de asigurări sociale rezultă din împărțirea ratei de înlocuire corectată cu raportul de susținere.

Rata de înlocuire trebuie corectată pentru a se lua în considerare şi alte cheltuieli obligatorii decât pensiile. Ne referim la indemnizațiile pentru concediile medicale ale salariaților, indemnizațiile de maternitate şi concedii pentru creşterea copiilor, participarea pensionarilor la finanțarea asigurărilor sociale de sănătate, cheltuielile cu gestionarea bugetului şi plata pensiilor etc. Precizăm că evaluarea la care ne-am referit are în vedere numai contribuția de asigurări sociale a salariaților şi că în calcul nu sunt incluse contribuțiile pentru pensiile suplimentare care se rețin direct din salariul fiecărei persoane.

Deoarece cota de contribuție se plăteşte în funcție de salariul mediu brut pe economie şi rata de înlocuire corectată se va determina în raport cu acest parametru (respectiv, nu în raport cu salariul mediu net pe economie). Astfel, în ianuarie 1999 pensia medie totală a fost de 488545 lei. Dacă la aceasta adăugăm 7% contribuția de asigurări pentru sănătate şi 2,5% cheltuielile pentru gestiunea fondurilor şi plata pensiilor, suma care ar trebui să fie acoperită pentru fiecare pensionar prin contribuția de asigurări sociale ar ajunge la 534957 lei. Această sumă raportată la salariul mediu brut pe economie de 1569563 lei dă o rată de înlocuire corectată de 34,1%. Ținând seama de faptul că la un pensionar de asigurări sociale de stat revin 1,25 salariați, rezultă că numai pentru acoperirea cheltuielilor amintite - pensii, asigurări de sănătate şi cheltuieli de administrare a bugetului - cota de contribuție ar trebui să fie de 27,3% (34,1%:1,25%).

Bugetul asigurărilor sociale de stat trebuie să acopere însă şi alte indemnizații, apreciate a se ridica la cca. 10% din cheltuielile totale. Prin luarea în considerare şi a acestor indemnizații, contribuția medie ajunge la cca. 30%.

4.2. Stimulente şi penalități privind plata contribuțiilor de asigurări sociale

Noua contribuție medie de asigurări sociale de stat este, aşa cum s-a arătat, de cca. 32%, mai mare decât cea teoretic necesară pentru onorarea plății pensiilor şi a altor drepturi de asigurări sociale de stat, ca şi pentru plata contribuțiilor de asigurări pentru sănătate. Practic, aceasta înseamnă că, cel puțin în prezent, pentru segmentul pensionarilor de asigurări sociale de stat (fără agricultori şi pensia suplimentară), prin noile contribuții legiferate s-ar putea asigura o uşoară creştere a pensiilor şi limitarea subvențiilor de stat. Realizarea acestor deziderate presupune însă ca toți agenții economici să plătească integral contribuția de asigurări sociale de stat. Din păcate, în 1998, contribuția de asigurări sociale de stat s-a realizat numai în proporție de 86,8%, ceea ce conduce la epuizarea rezervei de fonduri care s-ar crea prin achitarea integrală de către toate unitățile economice a obligațiilor lor la bugetul asigurărilor sociale de stat. Dacă se ține seama şi de gradul de realizare a contribuțiilor, pentru plata pensiilor şi a celorlalte indemnizații şi obligații (fără subvenții bugetare de stat) contribuția ar trebui să fie aproape de 35%.

Practica relevă că în domeniul încasării contribuției de asigurări sociale de stat există rezerve deosebit de mari. Răspunderea pentru acestă stare negativă o are executivul în ansamblul său şi nu numai Ministerul Muncii şi Protecției Sociale. O dată cu sporirea exigenței organelor de resort față de unitățile rău platnice, remedierea stării negative arătate necesită şi o anumită stimulare a agenților economici în a-şi onora obligațiile față de bugetul asigurărilor sociale. În acest sens, prin Ordonanța Guvernului de creştere a contribuțiilor, agenților economici care plătesc la timp contribuția de asigurări sociale li se acordă o anumită bonificație, respectiv de 7%. din suma datorată. Mai mult, bonificația este şi mai însemnată (până la 16%) în cazul în care concomitent cu plata cu regularitate a contribuțiilor, agenții economici creează noi locuri de muncă şi încadrează salariați cu contracte individuale de muncă cu durată nedeterminată. Ordonanța stabileşte, totodată, şi importante penalizări pentru neplata la scadență a contribuțiilor. Majorarea este de 10% din suma datorată pentru o întârziere de 30 de zile şi de 15% din suma datorată pentru fiecare lună sau fracțiune de lună întârziere, dacă plata nu se face în primele 30 de zile de la scadență.

Creşterea contribuției de asigurări sociale de stat este o armă cu două tăişuri. Pe de o parte, prin creşterea contribuției se asigură fonduri mai mari pentru plata pensiilor şi a altor prestații sociale. Pe de altă parte, o creştere exagerată a contribuției are efecte negative în planul costurilor de producție şi a competitivității produselor, în ocuparea forței de muncă şi plata contribuțiilor respective. Cote prea mari de contribuții de asigurări sociale pot, să stimuleze dezvoltarea economiei paralele, munca la negru.

În condițiile actuale, când economia românească are o productivitate scăzută şi utilizează tehnici de producție care presupun un consum de muncă relativ mare, creşterea contribuției de asigurări sociale de stat va afecta, mai mult sau mai puțin, competitivitatea internă şi internațională a multor produse. Această nouă realitate reprezintă un argument în plus pentru accelerarea restructurării unităților productive şi creşterea eficienței economice, pentru transformarea întreprinderilor cu pierderi, în întreprinderi performante.

5. RECORELAREA PENSIILOR

5.1. Necesitatea recorelării

Modul de majorare/indexare a pensiilor şi de compensare a pierderii de venituri ca urmare a creşterii preţurilor au determinat, aşa cum s-a arătat, în capitolul 2.6, o puternică nivelare a pensiilor, slăbirea legăturii dintre pensii şi salarii, respectiv dintre mărimea pensiilor şi contribuţia la constituirea fondurilor de pensii. Majoritatea pensiilor individuale s-au concentrat în jurul pensiei medii şi s-a redus diferenţa dintre pensiile mici şi cele relativ mari.

Practica nivelării pensiilor este neproductivă. Pe de o parte, generează tensiuni şi nemulţumiri în rândurile pensionarilor, care în trecut au avut un aport mai însemnat în viaţa economică şi socială şi la formarea fondurilor de pensii şi, pe de altă parte, pe termen lung, subminează încrederea populaţiei active în asigurările publice de pensii, finanţate potrivit principiului repartiţiei, al solidarităţii dintre generaţiile de lucrători activi şi cele de pensionari.

Pe lângă datele medii la nivelul întregului sistem de pensii, evocate anterior, necesitatea recorelării pensiilor rezultă şi din analiza evoluţiei unor pensii individuale corelată cu evoluţia altor indicatori din domeniu. În acest scop, *s-a efectuat o anchetă statistică care acoperă 51 de cazuri de pensii pentru limită de vârstă şi vechime integrală din cele mai reprezentative profesii şi funcţii.* Ancheta s-a realizat pe baza datelor din deciziile de pensionare şi taloanelor de plată a pensiilor şi oferă date privind: sexul şi vârsta la pensionare, vechimea totală în muncă şi data înscrierii la pensie, pensia efectivă şi echivalentă în octombrie 1990 şi în noiembrie şi decembrie 1998, precum şi creşterea pensiei datorată recorelării (anexele 6 şi 7).

Din ancheta menţionată, în tabelul 7 redăm 10 cazuri de pensii stabilite înainte de octombrie 1990, moment când s-a declanşat liberalizarea preţurilor şi raportul lor faţă de pensia medie. Precizăm că mărimea pensiei medii pentru limită de vârstă şi vechime completă a fost de 2056 lei în octombrie 1990 şi 574146 lei în noiembrie 1998.

Simpla privire a datelor relevă că, în afara pensiei pentru profesia de legător-tipograf, în toate celelalte cazuri raportul dintre pensia individuală şi pensia medie se deteriorase considerabil în noiembrie 1998 faţă de octombrie 1990. Raportul pensie individuală-pensie medie pentru funcţia de profesor universitar a scăzut, spre exemplu, de la 241,4% la 165,7%, iar pentru inginer principal de la 181,3% la 134,7%.

Tabelul 7 - Mărimea absolută şi relativă a unor pensii individuale pentru limită de vârstă şi vechime completă*, în octombrie 1990 şi noiembrie 1998

Profesia/ funcția	1990 octombrie		1998 noiembrie	
	Mărimea pensiei (lei)	Proporție față de pensia medie (%)	Mărimea pensiei (lei)	Proporție față de pensia medie (%)
Turnător-formator	2764	134,4	636007	110,8
Legător- tipograf	1700	82,7	501992	87,4
Inginer principal	3727	181,3	773105	134,7
Medic primar	3200	155,6	697613	121,5
Soră medicală principal	2268	110,3	565222	98,4
Învățător gradul I	2724	132,5	629823	109,7
Profesor gradul I	3685	179,2	766709	133,5
Profesor universitar	4964	241,4	951348	165,7
Cercetător şt. pr. gr.III	2945	143,2	663927	115,6
Contabil (studii medii)	2452	119,3	593870	110,3

** Fără pensia suplimentară*
***Sursa**: Anexa nr.1.*

Corectarea stării negative privind deformarea raportului normal dintre pensii s-a impus cu atât mai mult cu cât *în ultimul timp s-a conturat o nouă decorelare a pensiilor*. Dacă în anii 1990-1996 recorelarea s-a datorat modului de majorare/indexare a pensiilor şi de compensare a creşterilor de preţuri, *decorelarea din ultimul timp este generată de stabilirea pentru aceeaşi profesie sau funcție a unor pensii mai mari decât pensiile actualizate din trecut*. Diferențele sunt deosebit de mari şi ele persistă şi după recorelarea pensiilor din decembrie 1998. Concludente în acest sens sunt exemplele menționate în tabelul 8.

Diferențele dintre pensii în funcție de anul deschiderii lor sunt notabile; ele variază între 92,3 mii lei pentru profesia de medic specialist şi 358,8 mii lei pentru profesia de lăcătuş. Diferențe mari sunt şi în celelalte cazuri; în ordine descrescătoare ele se prezintă astfel: 326 mii lei pentru inginer principal; 324 mii lei pentru medic primar; 281,0 mii lei pentru farmacist principal; 275,4 mii lei pentru profesor universitar şi 184,7 mii lei pentru profesor gradul I. În cazul cercetătorului ştiințific gradul III diferența este de 155,8 mii lei.

Mărimea salariului şi vechimea în muncă au, fără îndoială, o influență majoră în dimensionarea pensiilor. În sectorul bugetar (sănătate, învățământ, cercetare etc.) nu ar trebui să existe însă diferențe atât de mari între pensiile stabilite în prezent şi pensiile actualizate din trecut. Avem în vedere că în sectorul bugetar principiile salarizării n-au cunoscut o schimbare notabilă în anii 1990-1998. Tipică în această privință este salarizarea din învățământul public, care se face pe grade didactice şi tranşe de vechime, în esență aceeaşi cu cea din anii anteriori. De regulă, pe fiecare grad didactic, atât în trecut, cât şi

în prezent cadrele didactice cu aceeaşi vechime în învățământ au, mai mult sau mai puțin, salarii asemănătoare. Bineînțeles, asemănătoare sunt şi contribuțiile de asigurări sociale. Ca atare, firesc ar fi ca pensiile din învățământ să nu difere mult unele de altele. În realitate, mărimea pensiilor diferă în raport cu momentul în care sunt stabilite; la condiții relativ egale de salarizare şi de vechime, drepturile de pensii deschise în 1998 sunt mai mari decât cele deschise în 1997, iar pensiile care vor fi stabilite în 1999 vor fi mai mari decât cele din 1998.

Tabelul 8 - Exemple de pensii stabilite în ani diferiți şi mărimea lor, în decembrie 1998

Profesia/funcția	Anul ieşirii la pensie	Vechimea în muncă ani	Mărimea pensiei lei
Lăcătuş	1981	30	586146
	1998	49	994958
Inginer principal	1989	39	1040765
	1998	46	1366751
Medic specialist	1987	32	844732
	1998	31	936989
Medic primar	1981	37	893600
	1998	35	1217758
Farmacist principal	1984	33	759002
	1998	30	1039972
Profesor universitar	1987	37	1091309
	1998	48	1366751
Profesor gradul I	1991	34	945820
	1998	31	1130550
Cercetător şt. pr. gr. III	1988	37	822392
	1998	34	978238

***Sursa**: Anexele nr. 1 şi 2.*

Potrivit legii pensiilor din 1977, în vigoare şi în prezent, elementele de bază ale formulei de calcul al pensiei sunt:

a) câştigul salarial mediu pe 5 ani consecutivi lucrați din ultimii 10 ani care preced ieşirea la pensie (denumit “baza de calcul al pensiei”);
b) rata de înlocuire a salariului prin pensie, respectiv mărimea procentuală a pensiei față de baza de calcul, stabilită pe grupe de muncă şi tranşe de venit. Pentru grupa a III-a de muncă, de exemplu, care cuprinde majoritatea salariaților (cca. 60%), rata de înlocuire corespunzătoare pensiei pentru limită de vârstă şi vechime completă este de 75% în prima tranşă de venit şi de 54% în ultima tranşă.

În context, arătăm că alegerea perioadei pentru stabilirea bazei de calcul al pensiei este la latitudunea fiecărei persoane, care solicită pensionarea, şi că

ieşirea la pensie este condiționată de împlinirea vârstei legale de pensionare - 55 ani pentru femei şi 60 ani pentru bărbați la o vechime în muncă de 25 şi, respectiv, 30 de ani. În cazul în care anii de muncă sunt mai puțini decît cei menționați mai sus, vârsta legală de pensionare este de 57 de ani şi, respectiv, 62 ani. Pentru anii de muncă suplimentari sau în minus față de cei statuați legal, pensia se măreşte sau se micşorează în mod corespunzător.

Diferențele care apar între mărimea pensiilor stabilite în ultimul timp şi pensiile în plată deschise în anii anteriori se datoresc următoarelor două cauze esențiale:

a) Aplicarea măsurilor de protecție socială a pensiilor adoptate de guvern din anul 1991 şi până în prezent la "pensiile care se deschid după 1 august 1996, în condițiile legii pe baza veniturilor din primii 5 ani lucrați consecutiv din ultimii 10 ani de activitate" (art. 1 din Hotărârea Guvernului nr. 565/1996).

Practic, prin alegerea ca bază de calcul al pensiei a câştigurilor salariale din primii 5 ani (din care s-au scăzut indexările şi compensările efectiv acordate) şi prin aplicarea măsurilor de protecție a pensiilor adoptate de guvern, majoritatea pensiilor sunt mai mari decât cele care ar rezulta din aplicarea formulei clasice de calcul al pensiei. Deşi amendarea de către executiv a formulei de calcul al pensiei a fost bine intenționată, în fapt aplicarea ei a generat noi inegalități şi inechități în sistemul public de pensii. În acest cadru, arătăm că persoanele cu salarii foarte mari aleg, totuşi, ca bază de calcul al pensiei veniturile din ultimii 5 ani de activitate, fapt ce le asigură pensii de câteva milioane lei. În decembrie 1998, spre exemplu, existau 1997 pensionari pentru limită de vârstă şi vechime completă a căror pensie medie a fost de 2516585 lei (la aceeaşi dată pensia medie totală a reprezentat 639097 lei);

b) Intrarea treptată în baza de calcul al pensiei a câştigului salarial brut care este cu cca 25% mai mare decât câştigul salarial net, reprezintă a doua cauză esențială care generează inegalitățile din sistemul de pensii, la care ne-am referit.

Fenomenul se explică prin faptul că în ianuarie 1991 s-a reintrodus impozitul pe salariile persoanelor fizice, spre deosebire de situația anterioară (începând cu luna iulie 1977) când impozitul se calcula asupra fondului total de salarii şi se plătea de către unitățile economice şi instituțiile de stat. O dată cu reintroducerea impozitului pe salariul persoanelor fizice, s-a reintrodus şi salariul brut, ca instrument al politicii economico-financiare, inclusiv pentru calculul contribuției de asigurări sociale. De altfel, din anul 1991, în cartea de muncă a fiecărui salariat, în locul salariului net este trecut salariul brut de încadrare.

Pe măsura înaintării în timp, în baza de calcul al pensiei se restrânge ponderea salariului net şi creşte, în schimb, cea a salariului brut, inclusiv pentru salariații care aleg ca bază de calcul al pensiei veniturile din primii 5 ani consecutivi din ultimii 10 ani de activitate. În cazul dat, în baza de calcul a unei pensii stabilită în 1996 intrau salariile nete din 4 ani şi salariul brut aferent unui

singur an; în 2000 însă întreaga bază de calcul va fi formată numai din salariile brute. În condițiile creşterii ponderii salariului brut în baza de calcul al pensiilor, în mod firesc şi mărimea acestora va fi mai mare în raport cu pensiile stabilite pe baza salariului net.

Inechități şi distorsiuni în sistemul public de pensii sunt generate şi de alți factori. În acest sens menționăm Legea pentru organizarea judecătorească (Legea nr. 92/1992, republicată) care statuează pentru magistrați alte reguli de calcul al pensiei decât cele care se aplică în sistemul asigurărilor sociale de stat. Astfel, în art.103 se arată: "Magistrații cu o vechime de cel puțin 25 de ani în magistratură beneficiază, la împlinirea vârstei prevăzută de lege de pensie de serviciu, în cuantum de 80% din venitul net realizat din salariul de bază, sporul pentru vechime în muncă şi sporul de stabilitate în magistratură avute la data pensionării". În continuare se susține: "Pentru fiecare an care depăşeşte vechimea în magistratură prevăzută la alin.1 se adaugă la cuantumul pensiei 1% din venitul net, fără a se putea depăşi 100% din venitul net stabilit conform alin. 1, avut la data pensionării". Referitor la indexarea pensiilor legea prevede: "Pensiile magistraților se actualizează în raport cu nivelul salariilor de bază ale magistraților în activitate".

Prevederile amintite sunt discriminatorii nu numai în raport cu regulile actuale din sistemul public de pensii, dar şi cu cele preconizate în viitoarea lege a pensiilor, aflată în dezbaterea parlamentului. Astfel, proiectul de "Lege privind sistemul public de pensii şi alte drepturi de asigurări sociale" prevede ca veniturile pentru baza de calcul a pensiei să crească de la 5 ani cât este în prezent la întreaga viață activă şi rata de înlocuire să reprezinte 50% din salariul mediu net lunar pe economie, iar mărimea pensiei individuale poate fi de cel mult de 2,5 ori mai mare decât pensia medie. După cum se observă, reglementările privind pensionarea magistraților oferă acestora posibilitatea să obțină pensii foarte mari, în raport cu pensiile majorității pensionarilor de asigurări sociale de stat. Desigur, față de importanța muncii pe care o prestează, este firesc ca magistrații să aibă pensii mai mari decât ale altor catogorii sociale; *mărimea pensiilor magistraților trebuie însă să rezulte din câştigul lor salarial şi nu din reglementări care ies în afara cadrului legal general.*Alinierea pensionării magistraților după criteriile şi regulile generale ale sistemului asigurărilor sociale de stat este cu atât mai necesară cu cât în proiectul viitoarei legi a pensiilor se arată că unul din principiile de organizare şi funcționare a sistemului public de pensii este: *"principiul unicității, potrivit căruia statul organizează şi garantează sistemul public de asigurări sociale, bazat pe aceleaşi norme de drept".*

*Î*n acest cadru, arătăm că magistrații au şi alte avantaje materiale, din care menționăm: asistență medicală şi medicamente gratuite, reducerea impozitului pe venit în cazul că sunt decorați şi primirea la pensionare a 5 salarii de bază nete.

De anumite avantaje, ieşite din comun, beneficiază şi alte categorii de pensionari. Un singur exemplu: cuantumul pensiei de urmaş pentru personalul din unităţile de căi ferate se stabileşte în procent de 100% din pensia titularului, indiferent de numărul urmaşilor. Or, se ştie că în reglementările generale pensia de urmaş este de 50% din pensia titularului pentru un singur urmaş, 75% pentru doi urmaşi şi de 100% pentru mai mulţi urmaşi, cu drept la pensie.

Inechităţitităţile şi distorsiunile din sistemul public de pensii, îndeosebi cele generate de majorarea/indexarea pensiilor, precum şi cele apărute în ultimul timp afectează majoritatea pensionarilor şi induce mari presiuni în societate. Ca atare, recorelarea pensiilor s-a impus ca un obiectiv major firesc al politicii sociale, menită să pună pe o bază mai corectă, raporturile dintre pensii.

5.2. Măsuri de recorelare a pensiilor Recorelarea din octombrie 1996

Prima măsură de recorelare a pensiilor a avut loc în octombrie 1996 şi a vizat pensiile pentru limită de vârstă şi vechime integrală, precum şi pensiile de invaliditate gradul I din sistemul asigurărilor sociale de stat, care au înregistrat o evoluţie mai lentă decât pensia medie totală (pensia medie aferentă tuturor categoriilor de pensii de asigurări sociale de stat). Perioada luată în considerare a fost octombrie 1990-septembrie 1996, interval în care pensia medie totală a crescut de 88 ori, iar pensia pentru limită de vârstă şi vechime integrală de 82 ori.

Potrivit Hotărârii Guvernului nr.848/1996, recorelarea urma să se facă în raport cu evoluţia pensiei medii totale şi să ţină seama de “vechimea în muncă şi de contribuţia la asigurările sociale”, practic acele elemente care au fost subapreciate în primii ani ai tranziţiei. Sub aspect tehnic, recorelarea pensiilor individuale cu pensia medie totală s-a bazat pe pensiile echivalente din octombrie 1990 şi coeficientul de 88, fapt ce conduce, în mod firesc, la câştiguri diferenţiate de pensii şi la restabilirea proporţiilor din trecut dintre pensiile individuale şi pensia medie.

Dat fiind fondurile necesare limitate, executivul a avut în vedere ca recorelarea să se facă în mai multe etape, la etapa din 1996 prevăzându-se o creştere medie de numai 7%. Recorelarea din octombrie 1996 a avut şi o altă limită, respectiv pensiile care rezultau din recorelare şi indexare (recorelarea a fost însoţită de o majorare/indexare a pensiilor cu 6%) nu puteau să depăşească 450000 lei. Precizăm că la vremea respectivă această sumă era mai mare decât salariul mediu net pe economie (nivelul acestuia a fost de 341361 lei în septembrie şi de 374633 lei în octombrie).

În urma recorelării şi indexării s-a obţinut o anumită diminuare a nivelării. Comparativ cu luna septembrie, în octombrie 1996 pensia medie totală a crescut cu 12,2%, iar pensia medie pentru limită de vârstă şi vechime integrală a crescut cu 14,4%. În spatele acestor cifre medii se află însă sume absolute şi

ritmuri diferite de creştere a câştigurilor individuale de pensii. S-au îmbunătățit, de asemenea, proporțiile dintre pensia medie şi salariul mediu: în cazul pensiei medii totale proporția a evoluat de la 39,7% la 40,7%, iar în cazul pensiei pentru limită de vârstă şi vechime integrală de la 49,4% la 51,5%.

Recorelarea din decembrie 1998 şi martie 1999

Recorelarea din octombrie 1996 a fost, aşa cum s-a arătat, parțială şi nu a restabilit raportul din trecut dintre pensia individuală şi pensia medie. Totodată, între timp, au apărut noi distorsiuni şi inechități între pensii, generate de modul de calcul al pensiilor. Ca atare, ultimele măsuri de recorelare a pensiilor au răspuns unei necesități sociale, obiectivul lor fiind restabilirea raporturilor din octombrie 1990, dar, de data aceasta, a raportului dintre pensia individuală şi pensia medie pentru limită de vârstă şi vechime integrală a categoriei respective de pensii şi nu față de pensia medie totală (Hotărârile Guvernului nr.797/1998 şi 171/1999).

Potrivit Hotărârii Guvernului, sfera de cuprindere a recorelării din decembrie 1998 s-a extins, în principal, la:

a) pensiile pentru limită de vârstă şi vechime integrală deschise anterior datei de 1 august 1996 şi, în cadrul acestora;
b) pensiile ale căror cuantumuri nu depăşesc valoarea salariului mediu net pe economie, respectiv salariul de 1170924 lei, aferent lunii octombrie 1998.

În martie 1999, recorelarea a cuprins pensiile pentru limită de vârstă şi vechime integrală deschise în intervalul 1 august 1996-1 aprilie 1997, limitate, de asemenea, la cele ale căror cuantumuri nu depăşesc valoarea salariului mediu net pe economie menționat.

Deşi s-au realizat în condiții de austeritate, recorelările din decembrie 1998 şi martie 1999 au contribuit la atenuarea nivelării şi a tensiunilor din rândul pensionarilor. Edificatoare sunt următoarele date şi constatări:

1) Dintr-un total de 2013,5 mii de pensionari pentru limită de vârstă şi vechime integrală, de recorelarea din decembrie 1998 au beneficiat 1108,3 mii şi de cea din martie 1999 un număr de 71,2 mii (în total 58,6%). Practic, aceştia sunt pensionarii care în intervalul octombrie 1990-noiembrie 1998 au înregistrat creşteri relativ mai mici de pensii. Precizăm că la momentele amintite, valoarea pensiei medii pentru limită de vârstă şi vechime integrală a fost de 2056 lei şi respectiv de 574146 lei, în termeni relativi creşterea fiind de 279,25 ori.

Ceilalți pensionari pentru limită de vârstă şi vechime integrală în număr de aproape 840 mii n-au intrat în recorelare: aici sunt cuprinşi, în primul rând, pensionarii ale căror pensii au crescut mai rapid în anii tranziției şi, ca atare, în momentul recorelării raportul dintre pensiile lor şi pensia medie era mai bun decât cel din octombrie 1990. Numărul lor este destul de mare, aproape 575

mii persoane şi, într-un anumit fel, semnifică amploarea procesului de nivelare din trecut. Un alt grup însemnat de pensionari - care n-au intrat în recorelare - este cel care a căpătat statutul respectiv după august 1996 şi după 1 aprilie 1997. La recorelarea din decembrie 1998, numărul lor a fost de aproape 270 mii persoane;

2) Prin recorelarea pensiilor, pe baza coeficientului de 279,25 pensiile respective au fost mărite în aşa fel încât s-a refăcut majoritatea raporturilor de pensii existente în octombrie 1990.

Câştigul mediu al unui pensionar la recorelarea din octombrie 1998 a fost de 77,6 mii lei şi la cea din martie 1999 de 98,0 mii lei, ceea ce a necesitat un efort financiar lunar de peste 86 miliarde lei, în primul caz şi aproape 7 miliarde lei, în al doilea caz.

Cât priveşte nivelul creşterilor individuale de pensii, datele relevă diferențe destul de însemnate, creşterea variind de la mai puțin de 20000 lei la peste 300000 lei (tabelul 9).

Tabelul 9 - Numărul de pensionari care au beneficiat de recorelarea pensiilor şi sporul de pensii obținut, în decembrie 1998

Grupe privind sporul de pensii	Număr de pensionari	Structură - % -
Total pensionari	1082128*	100,0
până la 20000	173813	16,1
20001 - 50000	300084	27,7
50001 - 75000	172934	16,0
75001 - 100000	152263	14,0
100001 - 150000	146784	13,6
150001 - 200000	74581	6,9
200001 - 250000	35883	3,3
250001 - 300000	17317	1,6
peste 300000	8469	0,8

** Recorelări de pensii, în baza Hotărârii Guvernului nr.797/1998 s-au făcut, într-o mică măsură, şi în lunile ianuarie- februarie 1999.*
***Sursa**: Oficiul Central de Plata Pensiilor.*

După cum se observă, cei mai mulți pensionari (aproape 75%) au obținut sporuri de pensie de până la 100000 lei, proporția pensionarilor beneficiari de sporuri mai mari înscriindu-se pe o curbă accentuat descrescătoare.

Ancheta statistică privind pensiile la care ne-am referit relevă, de asemenea, diferențe apreciabile de câştiguri de pensii, cea mai mică creştere a fost de 18110 lei, în cazul unui pensionar tipograf (tipăritor) şi de 314738 lei, în cazul unui medic primar şi al unui inginer inspector;

3) Recorelarea a corectat o parte din inechitățile existente în sistemul de pensii şi a contribuit la contracararea efectelor negative ale inflației. S-a redus

mult nivelarea, structura actuală a pensiilor fiind, în mare, asemănătoare cu cea din octombrie 1990 (tabelul 10).

Tabelul 10 - Distribuția pensionarilor de asigurări sociale de stat (cu vechime completă în muncă) după mărimea pensiei

- % -

	Decembrie 1990	Decembrie 1995	Decembrie 1996	Decembrie 1998
Proporția pensionarilor a căror pensie este:				
- ± 10% față de pensia medie	32	90	61	38
- mai mică decât ± 10%	39	2	21	38
- mai mare decât ± 10%	29	8	18	24
Raportul dintre pensia medie din decilele 10 şi 1	2,34	1,44	1,51	2,02

***Sursa**: Raportul Național al Dezvoltării Umane. România 1997, Editura Expert, p.45 şi Ministerul Muncii şi Protecției Sociale (date calculate).*

Fără să intrăm în amănunte, cifrele din tabel sunt edificatoare pentru efectele benefice ale recorelării sub aspectul structurii pensiilor şi a raportului dintre pensiile mici şi cele relativ mari.

4) O dată cu sublinierea urmărilor pozitive ale recorelării pensiilor se cuvine a fi relevate în acelaşi timp şi limitele ei în plan conceptual şi practic.

a) Recorelarea nu s-a extins şi asupra altor categorii de pensii, cum sunt cele pentru limită de vârstă şi vechime incompletă sau pensiile de invaliditate. Deşi, în mai mică măsură, şi aceste pensii au cunoscut o anumită distorsiune dintre cuantumul individual al pensiei şi pensia medie corespunzătoare fiecărei categorii de pensie.

b) Prin plafonarea cuantumului pensiei care intră în recorelare la valoarea salariului mediu net pe economie, o parte dintre pensionarii pentru limită de vârstă şi vechime integrală au beneficiat numai parțial din sporul de pensie la care ar fi avut dreptul. Pensia unui profesor universitar, de exemplu, a fost de 4964 lei în octombrie 1990, iar raportul ei față de pensia medie de 2,41:1; în noiembrie 1998 indicatorii respectivi au fost: 951348 lei şi 1,66:1. Sporul de pensie în urma recorelării reprezintă 219576 lei şi a contribuit la ameliorarea raportului dintre pensia recorelată şi pensia medie, raportul respectiv ridicându-se la 1,89:1. Restabilirea reportului din octombrie 1990 ar fi necesitat o creştere mult mai mare a pensiei, respectiv de 434849 lei.

Dat fiind condițiile actuale din economie, o anumită plafonare a cuantumului pensiilor recorelate este firească. Această plafonare nu trebuie să cuprindă însă pensiile al căror ritm de creştere a fost, o perioadă relativ îndelungată, sensibil mai mic decât ritmul de creştere a pensiei medii.

c) Recorelarea pensiilor individuale pentru limită de vârstă şi vechime integrală s-a făcut în raport cu pensia medie a categoriei respective de pensii şi nu în raport cu pensia medie totală. Ca urmare a acestei situații, coeficientul pentru recorelarea pensiilor a fost mai mic, 279,25 față de 291,5, cel corespunzător creşterii medii totale. Desigur, corectarea raportului dintre pensii ca urmare a nivelării lor, chiar cu un coeficient mai mic, este o necesitate şi a avut, aşa cum s-a arătat, efecte pozitive.

d) Recorelările n-au luat în considerare modificarea raportului dintre pensia medie şi salariul mediu şi, respectiv, dintre pensiile individuale şi salariul mediu, indicatori esențiali pentru aprecierea dinamicii condițiilor de viață ale pensionarilor. Or, aşa cum s-a arătat, în anii tranziției, dinamica pensiilor a fost mai înceată decât a salariilor, fapt care a condus la deteriorarea stării materiale a pensionarilor, în raport cu cea a salariaților. În octombrie 1990, de exemplu, pensia medie pentru limită de vârstă şi vechime integrală a fost de 2056 lei, iar salariul mediu net pe economie de 3414 lei, raportul dintre aceşti indicatori, la vremea respectivă, fiind de 60,2%. În noiembrie 1998 însă înainte de recorelarea stabilită prin Hotărârea Guvernului nr. 797, nivelurile indicatorilor amintiți au fost: 574146 lei; 1360261 lei şi 42,2%.

În fapt, adevărata recorelare este cea dintre pensii şi salarii şi asupra acestui aspect ar trebui să-şi orienteze atenția în viitor factorii de decizie politică şi administrativă. Ridicarea proporției pensiei față de salariul mediu de la 42,2% la 60,2% ar permite o creştere mai însemnată a pensiilor, inclusiv a pensiilor mici care continuă să dețină o mare pondere în totalul pensiilor.

De multe ori, se invocă faptul că în recorelarea pensiilor nu s-a ținut seama de indicele inflației, care, de exemplu, în decembrie 1998 a fost de 602,7 ori mai mare decât în octombrie 1990. Fără îndoială, o asemenea revendicare este firească. Stabilirea coeficientului care ar trebui utilizat la recorelare este însă o sarcină destul de dificilă. Recurgerea la raportul dintre pensia medie şi salariul mediu suplineşte, în mare măsură indicele inflaționist şi aceasta cu atât mai mult cu cât evoluția condițiilor de viață ale pensionarilor trebuie să aibă loc în strânsă legătură cu condițiile de viață ale celorlalte categorii sociale.

6. ÎN LOC DE CONCLUZII

1. Criza pe care o parcurge în prezent sistemul de asigurări sociale de stat pentru pensii a apărut în contextul tranziției la economia de piață şi restructurării economiei naționale şi a unităților productive.

Orice schimbare de mare profunzime a organismului economic, cum este tranziția la economia de piață, a generat, o dată cu efectele pozitive scontate, noi distorsiuni şi dezechilibre cu impact direct asupra funcționării economiei şi sistemului de pensii şi a stării materiale a pensionarilor, a populației în general. În condițiile țării noastre, distorsiunile şi dezechilibrele în plan economic şi social s-au dovedit a fi, atât ca dimensiune cât şi ca durată, mult mai severe decât în fostele țări socialiste europene.

Într-o anumită măsură, dimensiunea şi profunzimea distorsiunilor îşi au sorgintea în faptul că *economia socialistă românească a fost supercentralizată, sectorul economic privat era practic inexistent, producția de bunuri de consum şi de servicii, ca şi oferta acestora pe piață rămăseseră mult în urma cererii; în întreprinderile de stat exista un surplus însemnat de forță de muncă salariată, cu efecte negative asupra productivității muncii, iar nivelul de trai al populației scăzuse la standarde cu mult inferioare celor corespunzătoare societății moderne*. Caracteristicile menționate ale economiei socialiste au influențat ritmul procesului de înlocuire a instituțiilor şi instrumentelor economiei centralizate, cu cele ale economiei de piață şi ale statului de drept, stabilizarea macroeconomică şi restructurarea economiei. În context, lichidarea centralismului economic excesiv şi a dictaturii, după Revoluția din Decembrie 1989, au condus la căderea catastrofală a producției, la apariția şomajului deschis şi la declanşarea inflației. Totodată, s-au dezvoltat pe scară largă corupția, raptul proprietății publice, activitățile speculative şi evaziunea fiscală. Într-un fel sau altul, trăsăturile economiei socialiste moştenite au influențat funcționarea sistemului public de pensii şi criza acestuia.

2. Politica economică a statului din anii tranziției este principalul factor care explică dimensiunea şi durata crizei sistemului public de pensii.

*Î*n lumina faptelor, după decembrie 1989, în politica de extindere a economiei de piață şi de restructurare economică s-au manifestat momente de relaxare, stabilizarea macroeconomică a fost parțială şi de scurtă durată, s-a prelungit extrem de mult privatizarea şi restructurarea întreprinderilor cu pierderi, iar producția socială, după o revenire în anii 1993-1996, se află în al treilea an de scădere continuă.

Investițiile, principalul factor al relansării creşterii economice, s-au redus în termeni reali atât în 1997, cât şi în 1998 (cu 19% şi cu 18%). Negativ este mai ales faptul că investițiile au scăzut şi în sectorul privat al economiei, menit să aibă un rol major în extinderea economiei capitaliste. Volumul investițiilor

din sectorul privat în preţuri constante, de exemplu, a scăzut cu 19,7% în 1997 şi cu 13,8% în 1998. Corespunzător acestei stări negative, se poate spune că cel puţin până în prezent mediul economic şi cadrul normativ existente nu au fost favorabile dezvoltării activităţilor productive, iniţiativei particulare.

Volumul scăzut al investiţiilor din economia naţională şi sectorul privat n-au asigurat recuperarea pierderilor de locuri de muncă generate de privatizare, reducerea producţiei şi restructurarea întreprinderilor. În acest cadru, a slăbit mult rolul întreprinderilor mici şi mijlocii în crearea de noi locuri de muncă şi de supapă a şomajului. Evident, prin scăderea numărului de salariaţi şi creşterea şomajului s-a redus sursa de formare a fondurilor pentru pensii, bugetele de asigurări sociale au devenit din excedentare, deficitare, fenomen amplificat de extinderea muncii la negru şi de evaziunea fiscală.

3. Din interese electorale, în anii tranziţiei, *partidele politice, indiferent de culoarea lor ideologică, au promovat şi măsuri cu caracter predominant populist, cu impact nemijlocit asupra funcţionării sistemului public de pensii de asigurări sociale de stat*. În acest sens ne referim la:

- Încadrarea cu uşurinţă a salariaţilor în grupele I şi II de muncă, pentru care se prevăd stagii de muncă şi vârste legale de pensionare sensibil mai mici decât pentru salariaţii din grupa I de muncă;
- nerespectarea cu rigurozitate a criteriilor şi normelor privind pensionarea pe caz de boală, fapt ce a determinat o creştere foarte mare a numărului pensionarilor de invaliditate;
- pensionarea anticipată din 1990, care a permis ca un număr însemnat de salariaţi apţi de muncă să capete statut de pensionari înainte de împlinirea vârstei standard de pensionare;
- majorarea/indexarea pensiilor mici cu procente mult superioare faţă de cele aplicate pentru pensiile relativ mari, practică ce a generat nivelarea şi slăbirea legăturii dintre mărimea pensiei şi mărimea salariului;
- reeşalonarea şi chiar anularea obligaţiilor la bugetul asigurărilor sociale de stat a multor regii autonome şi societăţi naţionale, măsură care, practic, înseamnă subvenţionarea de către stat a întreprinderilor economice cu pierderi şi văduvirea fondurilor de pensii de sumele necesare.

4. Rata înaltă a inflaţiei pe parcursul celor aproape 10 ani de tranziţie la economia de piaţă este un alt factor care explică amploarea crizei sistemului public de pensii şi, în acest cadru, reducerea pensiei reale.

*Î*n toată perioada tranziţiei, rata medie anuală a inflaţiei s-a măsurat cu 2 şi 3 cifre, nivelul său maxim şi minim fiind de 256,1% în 1993 şi de 32,8% în 1995. În anul 1999, rata inflaţiei va fi, de asemenea, ridicată; prima estimare, de 25%, utilizată la elaborarea bugetului de stat s-a dovedit a fi prea optimistă, evoluţia indicelui preţurilor de consum în trimestrul I 1999 depăşind cu mult aşteptările. În prezent, se apreciază că rata inflaţiei pe anul în curs va fi de 35% (decembrie 1999 faţă de decembrie 1998).

Dimensiunea mare a ratei inflației din România în anii tranziției este determinată, cu prioritate, de:

- poziția de monopol a unor regii autonomne sau societăți şi companii naționale, ca şi existența unei concurențe scăzute între agenții economici;
- slaba legătură dintre creşterea salariilor şi a productivității muncii;
- nivelul ridicat al dobânzilor plătite de agenții economici pentru creditele bancare;
- deprecierea leului în raport cu dolarul SUA şi alte valute;
- sporirea accizelor şi a altor impozite necesare acoperirii cheltuielilor bugetare, grevate mult în ultimul timp de dobânzile mari plătite la datoria publică internă şi internațională;
- criteriile relativ largi avute în vedere la stabilirea, cu avizul Oficiului Concurenței, a unor prețuri şi tarife.

Ordonanța de urgență a Guvernului nr.7/1998 stipulează că prețurile şi tarifele unor produse şi servicii cu importanță deosebită pentru economie şi condițiile de viață ale populației se stabilesc cu avizul Oficiului Concurenței. Acestea sunt: energia electrică, energia termică, transportul pe căile ferate, transportul fluvial în anumite zone ale Dunării, transportul urban de călători, serviciile poştale şi, respectiv, telefonice interne şi internaționale, apa potabilă şi de canalizare, apa brută, medicamentele de uz uman din producția internă şi unele servicii prestate de Ministerul de Interne.

Ajustarea prețurilor şi tarifelor în cauză se face de regulă lunar, cu excepția serviciilor poştale interne şi a serviciilor telefonice interne, pentru care ajustarea are loc trimestrial. Parametrii de ajustare a prețurilor şi tarifelor sunt: a) *cursul de schimb valutar (leu/dolar SUA),* în cazul energiei electrice, energiei termice, serviciilor poştale internaționale şi serviciilor telefonice internaționale; b) indicele prețurilor de consum pentru celelalte produse şi servicii. Ajustarea prețurilor şi tarifelor poate avea loc atunci când parametrii de ajustare menționați se modifică cu cel puțin 5% față de nivelul existent la data precedentei ajustări.

Referitor la aceste reglementări facem următoarele două remarci:

a) Ajustarea prețurilor şi tarifelor controlate de stat în funcție de evoluția cursului de schimb şi, respectiv, a indicelui prețurilor de consum reprezintă o formă de autoinflație sau o modalitate prin care inflația dintr-un domeniu de activitate generează inflație în alt domeniu de activitate.

Este adevărat că ordonanța la care ne-am referit prevede posibilitatea ca Oficiul Concurenței să avizeze, prin luarea în considerare şi a altor criterii, prețuri şi tarife mai mici decât cele rezultate din aplicarea la prețul inițial a modificării parametrului de ajustare. În fapt, prin modul în care este redactată ordonanța, în cazul dat, competența Oficiului Concurenței este numai de avizare şi nu de a hotărî asupra prețurilor şi tarifelor controlate. Ca atare,

preţurile şi tarifele prevăzute în actul normativ amintit pot să evolueze exclusiv în funcţie de cursul de schimb sau indicele preţurilor de consum. În ultimă instanţă, ne găsim în faţa unui proces de autoinflaţie.

Pentru agenţii economici care produc sau prestează astfel de produse şi servicii, modul respectiv de stabilire a preţurilor şi tarifelor este destul de avantajos; ei au nu numai posibilitatea să încorporeze în preţurile şi tarifele respective deficienţele din economia naţională, dar şi deficienţele din propria lor activitate.

b) *Ajustarea preţurilor în funcţie de cursul de schimb valutar nu ia în considerare condiţiile concrete de funcţionare a agenţilor economici din România*.

Economia liberă de piaţă presupune, în mod firesc, existenţa unor largi legături de comerţ exterior ale agenţilor economici, inclusiv pentru obţinerea din import a unor combustibili, materii prime, instalaţii, piese de schimb etc. Deşi în ultimul timp gradul de integrare a agenţilor economici cu economia externă a crescut, aceasta nu justifică însă ca ajustarea unor preţuri sau tarife controlate de stat să se facă, automat şi integral, potrivit cursului de schimb valutar. Ne referim la faptul că o parte însemnată a cheltuielilor materiale aferentă produselor sau serviciilor în cauză provin din ţară. Producţia de energie electrică în hidrocentrale, de exemplu, nu se face cu apă importată pe care să o evaluăm în dolari. Acesta este un caz limită, aprovizionarea unităţilor economice cu materii prime şi alte produse intermediare din ţară este o practică curentă, inclusiv la cele care intră sub incidenţa Oficiului Concurenţei. În plus, salariile care au, de asemenea, o pondere însemnată în costurile de producţie ale tuturor agenţilor economici nu au nici o legătură cu economia externă. În afara salariilor unor manageri sau consultanţi externi, forţa de muncă din întreprinderile româneşti este remunerată după standarde naţionale, în lei şi nu în valută. Ca atare, nu se justifică ca anumite produse şi tarife controlate de stat să fie ajustate exclusiv în funcţie de cursul de schimb valutar.

5. *Persistenţa şi amploarea crizei sistemului public de pensii se explică şi prin faptul că s-a tărăgănat mult adoptarea unui nou cadru normativ, corespunzător condiţiilor schimbate din viaţa economică şi socială*.

Primele analize referitoare la limitele sistemului public de pensii moştenit şi la necesitatea adoptării altuia s-au făcut în 1992-1993, în care scop s-a pregătit o “Carte albă” şi un proiect de lege. Abia acum, după aproape 10 ani de tranziţie, se discută în Parlament proiectul de *“Lege privind sistemul public de pensii şi alte drepturi de asigurări sociale”.* Cauza principală a întârzierii nu poate fi alta decât lipsa de voinţă a clasei politice, ceea ce a contribuit la agravarea disfuncţiilor din sistemul public de pensii şi a stării materiale a pensionarilor. Reţinem în acest sens şi faptul că, în cel mai fericit caz, aplicarea noii legi a pensiilor se va face abia în 2001, respectiv după 12 ani de la Revoluţia din Decembrie 1989.

6. Disfuncţiile din sistemul public de pensii, îndeosebi nivelarea pensiilor, atrag atenţia asupra faptului că *ajutorarea pensionarilor care au pensii mai*

mici, datorită faptului că în viața activă salariile lor au fost modeste, nu trebuie să se facă din fondul general de pensii, ci dintr-un fond distinct, finanțat de la bugetul de stat. Formal, factorii politici au înțeles acest lucru destul de târziu, prin adoptarea actului normativ care dă posibilitatea ca persoanele cu venituri scăzute, inclusiv pensionarii,să primească un ajutor de stat (Legea nr. 67/1995). Prin aceasta, în fapt, s-a legiferat distincția care trebuie să existe în politica socială între veniturile obținute pe baza principiilor asigurărilor sociale şi veniturile obținute potrivit principiilor asistenței sociale. Aplicarea legii amintite este o condiție obligatorie ca asigurările pentru pensii să nu mai cunoască deformări ca cele din trecut, ca nivelarea pensiilor să nu mai fie o practică în activitatea instituțiilor de resort.

7. Distorsiunile şi dificultățile care au apărut în funcționarea sistemului public de pensii în România conduc, de asemenea, la concluzia că în viitor sistemul de pensii va trebui să fie completat cu un sistem suplimentar de pensii. Potrivit experienței țărilor cu economie de piață dezvoltată, *viitorul sistem suplimentar de pensii ar urma să fie finanțat din contribuțiile salariaților acumulate în fonduri distincte de pensii şi plasate în investiții financiare.*

Sistemul public de pensii este, aşa cum s-a arătat, finanțat potrivit principiului repartiției, al solidarității dintre generațiile active de salariați şi generațiile de pensionari. În ciuda dificultăților la care ne-am referit, sistemul de asigurări sociale de stat pentru pensii se constituie ca principala sursă de securitate financiară a pensionarilor care provin din rândul salariaților. La acesta contribuie, în mod firesc, statul care, potrivit legii, este garantul funcționării normale a sistemului public de pensii.

Anii tranziției au relevat totodată că sistemul public de pensii nu este lipsit de limite şi dificultăți. În prezent, acestea provin, în primul rând, din situația conjuncturală în care se află economia națională, din evoluțiile atipice care au intervenit în numărul de salariați şi, respectiv, de pensionari, din neachitarea de către multe întreprinderi cu pondere în economie a contribuțiilor de asigurări sociale, precum şi din modul în care sunt utilizate veniturile bugetelor de asigurări sociale.

Anii tranziției au relevat, de asemenea, că *participarea salariaților la asigurările sociale de stat pentru pensii nu este o garanție absolută că în viitor ei vor avea o pensie corespunzătoare aportului la constituirea fondurilor de pensii, respectiv, că pensiile se vor forma în funcție de salarii şi contribuția de asigurări sociale*. Aceasta este o concluzie care poate fi uşor trasă din evoluția pensiilor pentru limită de vârstă şi vechime integrală, din nivelarea pensiilor şi reducerea diferenței dintre pensiile mici şi cele relativ mari, ca şi din scăderea pensiei reale.

Sistemul public de pensii are, în al doilea rând, limite care îşi au izvorul în tendința pe termen lung de creştere a ponderii persoanelor vârstnice în totalul populației. *Chiar în lipsa unor dificultăți conjuncturale, îmbătrânirea populației va determina o creştere a raportului dintre pensionari şi persoanele*

active. Cerința ca persoanele active să asigure fonduri de pensii pentru un număr tot mai mare de pensionari va necesita, la un nivel dat al pensiei medii, cote procentuale de contribuții sociale tot mai mari. Cotele respective nu pot depăşi însă anumite praguri fără să afecteze costurile şi competitivitatea produselor.

Dificultățile actuale ale sistemului public de pensii şi cele care ar putea să apară în viitor sunt argumente de netăgăduit că sistemul respectiv de pensii, menținut şi perfecționat, trebuie să fie completat cu un alt sistem de pensii. Un astfel de sistem îl reprezintă fondurile de pensii finanțate din contribuțiile plătite de fiecare salariat şi plasate în titluri de stat şi valori mobiliare. Mărimea pensiei individuale va depinde de contribuțiile plătite şi acumulate în decursul timpului, ca şi de câştigurile realizate din investițiile financiare în care au fost plasate fondurile de pensii. Ca atare, *pensia nu va mai fi expresia solidarității sociale, ci expresia răspunderii individuale a fiecărui salariat pentru propria lui stare materială la bătrânețe.*

Pe lângă funcția lor principală de a asigura pensii suplimentare persoanelor vârstnice, *fondurile de pensii preconizate sunt, în acelaşi timp, o sursă de sporire a avuției materiale, ele participând activ pe piața primară şi secundară a capitalului*. Fără îndoială, pentru România care se confruntă cu o acută penurie de capital, constituirea fondurilor de pensii prezintă un interes deosebit.

Subliniind efectele benefice în plan economic şi social a fondurilor de pensii finanțate din contribuția participanților, se cuvine arătat că *fondurile respective nu sunt ferite de anumite riscuri. În principal, ele pot fi afectate de riscul unei inflații ridicate, de o proastă gestiune şi chiar de utilizarea lor în dauna intereselor proprietarilor fondurilor de pensii.*

Diminuarea unor astfel de riscuri presupune o reglementare strictă a funcționării fondurilor de pensii şi supravegherea lor de către organe financiare de stat de specialitate, create în acest scop.

Corespunzător cerinței lărgirii spectrului sistemului de pensii, Ministerul Muncii şi Protecției Sociale a elaborat un proiect de *Lege privind organizarea şi funcționarea fondurilor universale de pensii".* Este dezirabil ca prevederile acestui proiect de lege să fie cunoscute de un cerc cât mai larg de specialişti şi să facă obiectul unor dezbateri aprofundate în mediile sociale interesate.

Aprilie 1999

Anexa 1 - Numărul pensionarilor de asigurări sociale de stat (1989 - martie 1999)

- mii -

	Total		Pensionari pt. limită de vârstă şi vechime integrală	
	Medie anuală	Decembrie[1)]	Medie anuală	Decembrie[1)]
1989	2132,0	...	...	...
1990	2380,0	2671,5	1068,5	1308,0
1991	2816,6	2884,1	1423,1	1468,8
1992	2996,0	3048,7	1485,9	1503,8
1993	3174,1	3302,1	1543,1	1585,7
1994	3358,9	3438,5	1618,6	1656,1
1995	3518,9	3588,8	1694,5	1728,2
1996	3651,7	3712,8	1768,6	1807,7
1997	3782,3	3858,0	1856,1	1907,3
1998	3927,7	3995,0	1950,9	1996,1
1999 (martie)	4027,1		2021,2	

1) Efectiv la sfârşitul lunii.
***Sursa**: Ministerul Muncii şi Protecției Sociale.*

Anexa 2 - Pensia de asigurări sociale de stat[1)] (1989 -martie 1999)

	Total pensii			Pensia pt. limită de vârstă şi vechime integrală		
	Medie anuală	Octombrie	Decembrie	Medie anuală	Octombrie	Decembrie
1989	1430	...	...	...	...	...
1990	1511	1540	1555	2054	2056	2059
1991	3361	4519	5083	3971	5266	5927
1992	8789	10519	12867	10807	13161	15933
1993	26990	41160	43830	33588	52211	55637
1994	60516	63014	74318	76609	79768	94157
1995	86208	93268	102568	108899	117511	129278
1996	123988	152512	152655	156523	192897	193083
1997	254917	317669	318416	323214	402811	404255
1998	388228	433436	486850	496416	553868	639097
1999 martie	507885[2)]			671052[2)]		

1) Fără pensia suplimentară
2) Pentru comparabilitate cu seria anterioară, fără contribuția la asigurări sociale de sănătate (estimare).
***Sursa**: Ministerul Muncii şi Protecției Sociale.*

Anexa 3 - Pensia suplimentară de asigurări sociale (fără agricultori)[1)] (1990 - martie 1999)

	Numărul mediu al pensionarilor beneficiari de pensie suplimentară mii	Pensia medie lunară lei	Proporție față de pensia medie de asigurări sociale %
1990	2271	201	12,5
1991	2717	236	7,0
1992	2856	730	8,3
1993	2945	3123	11,5
1994	3145	8470	13,8
1995	3310	15174	17,2
1996	3459	20281	16,0
1997	3603	38588	14,8
1998	3670[2)]	59010[2)]	15,2[2)]
1999 martie	3779[2)]	75942[2)]	15,0[2)]

[1)] Inclusiv pensionari M.Ap.N., M. I. şi S.R.I.
[2)] Datele se referă numai la asigurările sociale de stat.
***Sursa**: Anuarul statistic al României, edițiile 1995-1998; Ministerul Muncii şi Protecției Sociale.*

Anexa 4 - Numărul de salariați şi salariul mediu net pe economie (1989 - martie 1999)

	Număr de salariați (mii)		Salariul mediu net (lei)			
	Mediu lunar	Decembrie[1)]	Mediu lunar	Septembrie	Octombrie	Decembrie
1989	7997	8024	3063	...	...	...
1990	8156	7902	3381	...	3414	4151
1991	7574	7484	7460	8999	9637	11394
1992	6888	6627	20140	23306	24080	32612
1993	6672	6385	59717	74723	79732	101331
1994	6438	6201	141951	153486	160483	198530
1995	6160	6048	211373	229543	242612	282995
1996	5934	5894	321169	341361	374633	433692
1997	5597	5399	632315	710242	797194	940495
1998	5187[2)]	5025	1073898	1139952	1170924	1360261
1999 martie[1)]	4882		1411363			

[1)] Efectiv la sfârşitul lunii.
[2)] Calculat pe baza datelor CNS privind efectivul salariaților din lunile ianuarie - decembrie.
***Sursa**: CNS, Anuarul statistic al României, edițiile 1990 - 1998; Buletin statistic lunar nr.3/199; BNR, Buletin trimestrial nr.4/1998, Secția Statistică, p.10*; Ministerul Muncii şi Protecției Sociale.*

Anexa 5 - Numărul mediu al pensionarilor de asigurări sociale pentru agricultori şi pensia medie lunară (1989 - martie 1999)

	Număr mediu (mii)	Pensia medie (lei)	Raportul dintre pensia agricultorilor şi pensia de asigurări sociale de stat (%)
1989	1007	261	18,3
1990	1007	488	32,3
1991	1016	543	16,2
1992	999	910	10,4
1993	1139	3874	14,4
1994	1478	12254	20,2
1995	1587	16460	19,1
1996	1612	26035	21,0
1997	1649	69113	27,1
1998	1682	103241	26,6
1999 martie	1701	125648[1)]	24,7

[1)] Pentru comparabilitate cu seria anterioară, fără contribuția la asigurările sociale de sănătate.

***Sursa**: CNS, Anuarul statistic al României, edițiile 1996 -1998; Ministerul Muncii şi Protecției Sociale.*

Anexa 6 - Exemple de pensii de asigurări sociale de stat recorelate, potrivit Hotărârii Guvernului nr. 797/1998

Funcția	Sex	Vâr-sta la pensio-nare (ani)	Ve-chi-mea totală în muncă (ani)	Data înscrierii la pensie	Pensia la 01.11. 1998 (lei)	Pen-sia echi-va-lentă la 01.10. 1990	Pensia recore-lată (lei)	Creş-terea datorată reco-relării (lei)
Lăcătuş	M	60	30	01.11.1981	542246	2099	586146	43900
Turnător formator	M	50*	45	01.11.1982	636007	2764	771847	135840
Prelucră-tor metale	F	55	25	01.06.1996	516933	1916	535043	18110
Tipăritor	M	55*	47	01.08.1982	634637	2755	769335	134698
Maşinist lăcuit	F	55	30	01.11.1983	542246	2099	586146	43900
Tăietor tipar	M	58*	45	01.06.1990	598883	2484	693657	94774
Legător-tipograf	F	52*	25	01.09.1990	501992	1700	-	-
Inginer principal	M	56*	39	01.08.1990	773105	3727	1040765	267660
Inginer principal	F	55	39	01.08.1988	714218	3309	924039	209821

Funcția	Sex	Vâr-sta la pensio-nare (ani)	Ve-chi-mea totală în muncă (ani)	Data înscrierii la pensie	Pensia la 01.11. 1998 (lei)	Pen-sia echi-va-lentă la 01.10. 1990	Pensia recore-lată (lei)	Creş-terea datorată reco-relării (lei)
Inginer inspector	M	62	40	01.12.1985	824323	4079	1139061	314738
Medic primar	M	59*	37	01.12.1981	697613	3200	893600	195987
Medic primar	M	65	39	01.07.1992	824323	4079	1139061	314738
Medic specialist	F	57	32	01.10.1987	672291	3025	844732	168441
Soră medical pr.	F	55	30	01.12.1985	565222	2268	633339	68117
Farma-cist pr.	F	55	33	01.12.1984	628884	2718	759002	130118
Profesor univ.	F	60	37	01.09.1987	800586	3908	1091309	290723
Profesor univ.	M	63	38	01.02.1990	951348	4964	1170924	219576
Profesor	F	55	31	01.09.1969	559664	2232	623286	63622
Profesor	M	62	38	01.09.1972	582222	2377	663778	81556
Profesor titular	M	60	37	01.09.1983	652665	2872	802006	149341
Profesor gradul I	M	65	44	01.04.1990	766709	3685	1029037	262328
Profesor gradul I	F	57	34	01.11.1991	726155	3387	945820	219665
Învățător gradul I	F	57	37	01.09.1982	629823	2724	760677	130854
Învățător	F	56	34	01.09.1985	590121	2428	678019	87898
Cercetă-tor şt. pr.III	F	55	33	01.03.1987	683203	3088	862324	179121
Cercetă-tor şt. pr.III	M	60	37	01.11.1988	663927	2945	822392	158465
Şef. serv. economic	M	59**	40	01.04.1990	731088	3419	954756	223668
Contabil (st. medii)	F	55	30	01.06.1989	593870	2452	684721	90851
Revizor principal	F	55	30	01.12.1985	560268	2236	624403	64135

**) A fost încadrat în grupa de muncă II sau I.*

**) Pensionat anticipat în baza Decretului-Lege nr. 60/1990.

***Sursa**: Date extrase din deciziile de pensionare şi taloanele de plată a pensiilor; discuții cu titularii de pensii.*

Anexa 7 - Exemple de pensii de asigurări sociale de stat stabilite în anii 1997-1998

Funcția	Sex	Vârsta la pensionare (ani)	Vechimea totală în muncă (ani)	Data înscrierii la pensie	Pensia inițială (lei)	Pensia la 12.1998 (lei)
Sudor	M	54*	49	01.10.1997	752851	944958
Lăcătuş	M	55*	45	01.08.1998	1012649	1153085
Strungar	M	53*	40	01.10.1998	1188223	1267940
Lăcătuş	M	53*	30	01.10.1998	964434	1029138
Tâmplar	M	57*	42	01.09.1998	919133	1013165
Controlor recondiționer	F	54**	30	01.06.1997	248921	543335
Inginer principal	M	56*	46	01.10.1998	1280821	1366751
Şef laborator (industrie)	F	57	41	01.09.1998	1239904	1366751
Maistru (industrie)	M	62	53	01.10.1998	1280821	1366751
Maistru întreținere	M	52*	44	01.12.1998	1357314	1357314
Medic primar	F	58	38	01.11.1997	638420	912620
Medic specialist	F	60	36	01.05.1998	794831	997651
Medic specialist	F	57	31	01.01.1998	655467	936989
Asistent medical pr.	F	57	42	01.09.1998	795581	879177
Farmacist pr. (diriginte)	F	57	34	01.09.1998	1239904	1363647
Farmacist principal	F	57	30	01.09.1998	943453	1039972
Asistent farmacie pr.	F	55	35	01.12.1998	1097432	1097432
Profesor universitar	M	70	48	01.10.1998	1280821	1366751
Profesor universitar	M	68	45	01.09.1997	811312	1159770
Profesor gradul I	F	55	31	01.09.1998	1025624	1130550
Cercetător şt. pr.III	M	60	34	01.09.1998	887449	978238
Cercetător şt. pr. I	F	64	41	01.10.1998	1280821	1366750

** A fost încadrat în grupa de muncă II sau I.*

*** Pensionat anticipat în baza Legii nr.2/1995.*

***Sursa**: Date extrase din deciziile de pensionare şi taloanele de plată a pensiilor; discuții cu titularii de pensii.*

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 26/1999

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE A INDUSTRIEI

DEZVOLTAREA DURABILĂ A INDUSTRIEI ROMÂNEŞTI

Ing. Gheorghe MANEA

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. ESENȚA CONCEPTULUI DE DEZVOLTARE DURABILĂ A INDUSTRIEI 123
1.1. Dezvoltarea durabilă a industriei 124
1.2. Practica dezvoltării durabile a industriei 126
1.3. Abordarea dezvoltării industriale durabile în România 128

2. PREMISE ALE ABORDĂRII CONCEPTULUI DE DEZVOLTARE DURABILĂ ÎN PRACTICA INDUSTRIALĂ DIN ROMÂNIA 130
2.1. Argumente în favoarea considerării conceptului dezvoltării durabile în politicile şi strategiile industriale din România 131
2.2. Rezerve față de oportunitatea conceptuluide dezvoltare durabilă a industriei româneşti 132

3. PRECONDIȚII PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A INDUSTRIEI ROMÂNEŞTI 134
3.1. Punerea sub control a evoluției industriei 134
3.2. Promovarea unor componente ale dezvoltării industriale durabile 142

CONCLUZII 147

BIBLIOGRAFIE 148

Lucrarea îşi propune să pună în evidență principalele aspecte ce dau contur conceptului de dezvoltare durabilă a industriei şi să aprecieze oportunitatea acestui concept la fundamentarea strategiilor şi politicilor ce privesc evoluția industriei din România.

1. ESENȚA CONCEPTULUI DE DEZVOLTARE DURABILĂ A INDUSTRIEI

Conceptul definitivat în Raportul Brundtland /1/, se referă la acel tip de dezvoltare economică care asigură satisfacerea necesităților prezente, fără a compromite posibilitatea generațiilor viitoare de a-şi satisface propriile cerințe[1].

Conceptul de dezvoltare durabilă defineşte un proces de schimbare, în care exploatarea resurselor, orientarea investițiilor, dezvoltarea tehnologiei, schimbarea instituțiilor sunt consonante şi sporesc atât potențialul prezent cât şi viitor de satisfacere a necesităților şi aspirațiilor viitoare.

Obiective care jalonează calea spre o dezvoltare durabilă:

- redimensionarea creşterii economice în sensul conservării resurselor naturale;
- satisfacerea nevoilor fundamentale pentru locuri de muncă, energie, alimente, apă şi condiții sanitare;
- conservarea şi sporirea bazei de resurse;
- reorientarea tehnologică şi punerea sub control a riscurilor tehnologiilor;
- integrarea deciziilor privind economia şi mediul înconjurător într-un proces unic;
- schimbarea calității procesului de creştere;
- asigurarea unui nivel de creştere durabilă a populației.

De la lansarea conceptului de dezvoltare durabilă în anul 1987 până în prezent, conceptul a fost continuu îmbogățit ca sens, arie de aplicare, însuşit de Adunarea generală a ONU şi adoptat la particularitățile socio-economice naționale, multe țări elaborându-şi strategii naționale şi politici sectoriale conforme conceptului de dezvoltare durabilă. Astfel, au fost conturate conceptele de dezvoltare industrială, ecologic durabilă, practică forestieră

---

[1] Sunt în circulație mai multe definiții ale dezvoltării durabile care încearcă să precizeze ce înseamnă “satisfacerea necesităților prezente”, care sunt modelele de producție şi consum cele mai potrivite

durabilă; energetică durabilă; comerț durabil; gestiunea durabilă a apei; bunăstare economică durabilă; locuri de muncă durabile etc./2/.

1.1. Dezvoltarea durabilă a industriei

Definirea conceptului de dezvoltare durabilă a industriei /3/ poate fi uşor făcută observând că din cele 7 obiective care conferă durabilitate economiei, cel puțin 5 obiective privesc şi industria. Se poate formula astfel, definiția dezvoltării durabile a industriei ca "modelul de industrializare care măreşte contribuția industriei la obținerea beneficiilor economice şi sociale pentru generațiile prezente şi viitoare, fără a deteriora procesele de bază ale naturii" /4/.

Această definiție, cunoscută sub forma prescurtată de ESID (Ecologically Sustainable Industrial Development) nu acceptă intervenții majore ale omului asupra mediului care să ducă la schimbări ale climatului global, ale ciclului carbonului, la deforestarea zonelor tropicale, la acumularea metalelor grele şi toxice în mediul înconjurător sau de produşi organici halogenați, nebiodegradabili, la perturbarea biodiversității etc.

În accepțiunea Comisiei asupra dezvoltării durabile /5/ din cadrul Consiliului Economic şi Social al ONU, "politica de industrie durabilă este esența strategiei de dezvoltare şi cuprinde o varietate de obiective interconectate de ordin economic, social şi ecologic precum:

- Încurajarea unei economii deschise, competitive prin adoptarea de politici corespunzătoare în domeniul industriei şi comerțului, inclusiv o liberalizare progresivă a comerțului internațional şi regional în condițiile în care se respectă dreptul mediului înconjurător;
- crearea de locuri de muncă productive, în special stabile pe termen lung – suport pentru creşterea venitului personal şi pentru dezvoltarea socială;
- protecția mediului natural printr-o utilizare mai eficientă a resurselor regenerabile şi neregenerabile.

În Agenda 21 – rezultat a Conferinței Națiunilor Unite pentru protecția mediului şi pentru dezvoltare de la Rio de Janeiro /6/ se consideră că eradicarea sărăciei este obiectivul principal al strategiilor de dezvoltare durabilă, iar industria are un rol principal de jucat.

Se cere industriei să se concentreze asupra următoarelor direcții principale:

- promovarea producției curate;
- promovarea unor practici antreprenoriale responsabile față de gestiunea resurselor naturale, protecția mediului, creşterea nivelului de trai a salariaților, minimizarea riscurilor şi cantității de deşeuri;
- Îmbunătățirea comunicării şi cooperării între comunitatea ştiințifică şi tehnologică, decidenți şi public.

Criteriile pentru dezvoltarea industrială ecologic durabilă sunt acceptate, în general, cele care se referă la:

- protecția biosferei;
- utilizarea mai eficientă a capitalului uman şi material;
- echitatea între generații.

- În ceea ce priveşte criteriul protecției biosferei acesta a ocazionat elaborarea a ceea ce se numeşte ecocapacitatea unui sistem de a-şi menține modelul său de comportament în cazul unor disturbări externe.
- Cu privire la eficiența capitalului uman şi material, randamentele de transformare sunt definitorii pentru acest criteriu: trebuie aleasă, în mod evident, tehnologia corespunzătoare randamentului care minimizează impactul activităților industriale cu mediul înconjurător.
- Criteriul echității are mai multe semnificații şi anume:
  - distribuția egală a cheltuielilor cu protecția mediului între segmente diferite ale populației. Existența săracilor complică respectarea criteriului, sărăcia accelerând degradarea mediului înconjurător;
  - echitatea între generații: calitatea factorilor de mediu, gestiunea resurselor, acumularea deşeurilor privesc, în egală măsură, atât generațiile prezente cât şi cele viitoare.

Indicatorii la care se recurge pentru proiectarea sau aprecierea unui model de dezvoltare durabilă au fost stabiliți sub egida ONU, în anul 1996 /7/, în număr de 134 şi testați de 16 guverne. În Agenda 21 /6/, alegerea setului de indicatori pentru dezvoltarea economică durabilă sau a industriei durabile rămân la nivelul fiecărei națiuni. OECD are setul propriu de indicatori, Banca Mondială de asemenea, iar Uniunea Europeană, în anul 1997, şi-a selectat un set de indicatori. În general, sunt acceptați indicatorii sursă OECD şi UNEP iar procesul de perfecționare a metodologiei dezvoltării durabile este în derulare /7/.

Principiile dezvoltării durabile sunt tipice ariei de abordare: la nivelul macro şi sectorial. Pentru industria durabilă sunt menționate în literatura de specialitate /3/ următoarele principii:

- prevenirea poluării la sursă în locul tratării, neutralizării deşeurilor după ce acestea s-au produs;
- integrarea grijii pentru protecția mediului şi responsabilității la toate nivelurile de management, luându-se în considerare analiza riscurilor, minimizarea cantității de deşeuri, promovarea auditului de mediu, managementul riscului şi siguranței şi organizarea programelor de instruire a personalului;
- amplificarea activităților de cercetare-dezvoltare cu concentrare pe tehnologiile curate, prioritate acordată acelor tehnologii care oferă potențialul pentru îmbunătățirea eficienței şi reducerea intensității fenomenului de poluare;

- recurgerea, de câte ori este posibil, la materiale alternative, reciclate, la modificarea proceselor, reproiectarea echipamentelor, valorificarea surselor regenerabile de energie, reciclarea şi reutilizarea deşeurilor şi materialelor uzate;
- practicarea analizei pe durata ciclului de viață economică a produselor şi proiectelor industriale;
- recurgerea la procese de producție industriale "curate", o mai rațională utilizare a resurselor naturale;
- dezvoltarea, transferul şi adoptarea tehnologiilor ecologice, a know-how către țările mai puțin dezvoltate şi mobilizarea resurselor financiare şi umane în acest scop;
- Încurajarea industriei de a promova informația despre managementul protecției mediului şi conservarea energiei de management, luându-se în considerare analiza riscurilor, minimizarea cantității de deşeuri, promovarea auditului de mediu, managementul riscului şi siguranței şi organizarea programelor de instruire a personalului;
- Încurajarea parteneriatelor, inclusiv de tip voluntar, în interesul investițiilor şi producției;

1.2. Practica dezvoltării durabile a industriei

Majoritatea țărilor dezvoltate şi unele țări în curs de dezvoltare apelează la componente tipice dezvoltării industriale durabile (a se vedea principiile mai sus prezentate) în practica economică.

Astfel, strategii şi politici de evoluție a economiei/industriei după criteriile durabilității sunt cunoscute în practica unor țări ca:

Olanda: The Netherland, Sustainable Technology Development Programme, lansat în anul 1992 /8/. Tabelul 1 redă din acest program nivelul unor indicatori de durabilitate care pot prezenta importanță şi pentru România.

Tabelul 1 - Indicatori ai impactului de mediu văzuți în perspectiva dezvoltării durabile

Indica-torul / Re-sursa	Nivelul de durabilitate	Situația în anul 2040	Reducerea necesară a indicatorului	Scara de analiză
Timpul de epuizare a combustibililor fosili:				
Țiței	50 ani	Epuizat	85%	Global
Gaze naturale	50 ani	Epuizat	70%	Global
Cărbune	50 ani	Epuizat	20%	Global
Timpul de epuizare a metalelor:				
Aluminiu	50 ani	Disponibil	Nu	Global
Cupru	50 ani	Epuizat	80%	Global
Uraniu	50 ani	Depinde de consum	…	Global
Epuizarea resurselor regenerabile:				
Biomasă	20% din total	50% din total	60%	Global
Specii diverse	5 specii dispar anual	365-65000 specii dispărute	99%	Global
Cantitatea de emisii poluante				
CO_2	$2,6.10^9$ t carbon/an	13.10^9 t carbon/an	80%	Global
SO_2	400 echiv.acid/ha/an	2400-3600 echiv.acid/ha/an	85%	Europa
Sol erodat	$9,3.10^9$ t/an	$45\text{-}60.10^9$ t/an	85%	Global
Cadmiu	2 t/an	50 t/an	95%	Olanda
Cupru	70 t/an	830 t/an	90%	Olanda
Plumb	58 t/an	700 t/an	90%	Olanda
Zinc	215 t/an	5190 t/an	95%	Olanda

Sursa: *Prelucrare după UNEP: Industry and Environment, iulie-sept. 1994, p. 51.*

Anglia: **Sustainable Development. Opportunities for change**, elaborată în anul 1998 şi care impune industriei: utilizarea prudentă a resurselor naturale; protecția efectivă a mediului; menținerea unui nivel stabil şi ridicat de creştere economică şi locuri de muncă; raportul între necesarul de energie şi schimbările climatice.

China: Dezvoltarea durabilă este inclusă în cel de-al 9-lea plan cincinal pentru Economia Națională şi Dezvoltarea Socială.

Suedia: Dezvoltarea durabilă şi schimbarea modelelor de producție şi consum.

Rusia: Şi-a elaborat o strategie ce urmăreşte trecerea treptată către dezvoltarea durabilă pe termen scurt, fiind prioritară punerea în acțiune a unor instrumente (economice, financiare, legislative etc.) de atingere a obiectivelor. Atragerea capitalului străin în industrie, cooperarea internațională îşi găsesc locul în crearea condițiilor spre o nouă abordare a industriei /9/.

Canada, Germania: Au dat o deosebită atenție instrumentelor care pot asigura industriei calea spre dezvoltarea durabilă /10/.

Uniunea Europeană. Consiliul Uniunii Europene a adoptat o poziție comună relativă la un plan de acțiune destinat să dea un elan politic nou celui de-al cincilea program de acțiune pentru protecția mediului. Obiectivul principal al acestui program îl constituie promovarea principiului dezvoltării durabile în întreaga economie.

Planul de acțiune identifică 5 domenii prioritare de acțiune şi anume:

- o integrare mai bună a aspectelor de protecție a mediului în politici ca cele ale agriculturii, transportului, energiei, industriei şi turismului;
- continuarea dezvoltării instrumentelor de bază ce acționează asupra pieței şi, în special, a instrumentelor orizontale;
- ameliorarea executării şi punerii în practică a legislației protecției mediului;
- sensibilizarea opiniei publice în scopul protecției mediului.

Sunt considerate teme prioritare următoarele:

- controlul schimbărilor climatice;
- protecția stratului de ozon;
- controlul ploilor acide, îmbunătățirea calității aerului;
- gestiunea resurselor de apă;
- gestiunea deşeurilor;
- protecția împotriva zgomotului;
- protecția naturii şi a biodiversității.

1.3. Abordarea dezvoltării industriale durabile în România

În Legea Mediului apare noțiunea de dezvoltare durabilă; studiile efectuate de I.N.C.E. în perioada 1991-1997 acoperă aspecte ale dezvoltării durabile în industrie, agricultură, la nivelul întregii economii naționale /11/. Strategii întocmite de MAPPM, societatea civilă, cu ajutorul PNUD (Centrul Național de Dezvoltare Durabilă, 1998), studii finanțate de Ministerul Ştiinței şi Tehnologiei (inclusiv asupra energeticii durabile), cărți ce au ca titlu dezvoltarea durabilă /12, 13, 14/ au contribuit la o mai bună înțelegere a principiilor dezvoltării durabile în România. În acelaşi timp s-a pus în evidență existența unor precondiții la abordarea dezvoltării durabile din care, prima condiție este stoparea declinului economiei, industriei în special şi începerea unui proces de redresare care să permită, ca pe un trend de creştere economică, să se cupleze cu principiile dezvoltării durabile.

În lucrările Institutului de Economie a Industriei /11/, puse la dispoziția specialiştilor /15,16/ s-a preconizat posibilitatea aplicării în practica industrială

a unor componente ale conceptului de dezvoltare durabilă, chiar în perioada de tranziție. Se propune:

- respectarea cadrului legislativ existent privitor la protecția mediului;
- punerea în funcțiune a instalațiilor de depoluare existente în cvasitotalitatea întreprinderilor industriale;
- valorificarea deşeurilor, formarea unei piețe a deşeurilor şi obținerea de profit şi crearea de locuri de muncă, ca urmare a unei gestiuni corecte, moderne a deşeurilor;
- Începerea procesului de reconstrucție ecologică a siturilor poluate;
- reconsiderarea întreprinderilor cu profil biotehnologic (Calafat, Curtea de Argeş, Găvana-Piteşti, Pallas-Constanța etc.);
- orientarea industriei constructoare de maşini şi către asimilarea în fabricație a echipamentelor ce interesează protecția mediului: filtre pentru suspensii în gaze, instalații complete pentru tratarea apelor menajere uzate, a apelor industriale poluate, echipamente pentru reconstrucția ecologică a solului etc.;
- Însuşirea şi aplicarea metodelor moderne de management ecologic (ISO.14.000, de pildă).

Din nefericire, aceste componente ce prefigurau calea spre o dezvoltare durabilă a industriei în România nu s-au regăsit în practica economică.

2. PREMISE ALE ABORDĂRII CONCEPTULUI DE DEZVOLTARE DURABILĂ ÎN PRACTICA INDUSTRIALĂ DIN ROMÂNIA

Situația industriei româneşti nu este favorabilă abordării conceptului de dezvoltare durabilă. O scurtă prezentare a industriei arată involuția acesteia, privită prin toți indicatorii de performanță:

- pe primele 7 luni din anul 1998, volumul producției industriale a scăzut cu 18,6% față de perioada similară a anului trecut;
- blocaj financiar la nivelul cvasitotalității întreprinderilor, reorientarea către profit a unităților industriale, datorii ce depăşesc valoarea activelor, producție pe stoc (13.032 mild.în luna iunie 1998);
- prețul ridicat al energiei electrice a făcut ca produse şi sectoare industriale să-şi reducă volumul producției, acestea nemaifiind competitive pe piața mondială, unde prețul energiei este mai redus decât în România. De exemplu, sectorul îngrăşămintelor chimice – principala sursă de valută până în anul 1989 – funcționează sub 25% din capacitatea de producție!
- piața internă este în restrângere: scăderea previzibilă a PIB-ului în anul 1998 cu minimum 4% şi creşterea inflației cu 42% accentuează sărăcia şi capacitatea de consum;
- desindustrializarea economiei este evidentă: aportul industriei la formarea PIB-ului în anul 1990 era de 40,0 % în 1997 de 35,5% ca şi în țările dezvoltate;
- sectorul privat – şansă de redresare a industriei – reprezintă în anul 1997 33% din producția industrială, marile întreprinderi, regiile autonome evoluând în afara privatizării;
- volumul investițiilor în industrie (pentru retehnologizare noi construcții etc.) a scăzut foarte mult:

  1994…. 4765,00 mild.lei (prețuri 1998)
  1996 …. 1951 -“ -
  1997…… 919,9 -“-
  1998…… 496 -“-

- Într-o evaluare a PIB-ului în perspectiva anului 2010, efectuată de Institutul de Prognoză Economică, în august 1998, se consideră că aportul industriei la formarea PIB-ului, față de valoarea de referință de 35,5% în 1998 va avea următoarele evoluții:

  varianta optimistă….. 32%
  varianta medie……. 30%
  varianta pesimistă… 29%

toate în defavoarea industriei.

În accepțiunea specialiştilor din Ministerul Industriei şi Comerțului (Direcția Îmbunătățirii Calității Produselor şi Protecția Mediului …"realizarea unei strategii industriale având la bază criteriile dezvoltării durabile – protecția biodiversității, eficiența utilizării resurselor, echitatea – ca priorități pe termen scurt este dificilă. Aceasta, deoarece în eforturile de stabilizare şi redresare economică a societăților comerciale, costurile suplimentare destinate protecției mediului sunt greu de suportat de către acestea, ele transferându-se asupra prețurilor produselor finite, scăzându-le competitivitatea..".

În aceeaşi opinie, industria din România "trebuie să se adapteze la noile modele ale consumului şi producției, precum: tehnologii mai puțin poluante, promovarea resurselor regenerabile, internalizarea unor externalități negative de mediu".

2.1. Argumente în favoarea considerării conceptului dezvoltării durabile în politicile şi strategiile industriale din România

Trebuie subliniat că au existat mai multe politici şi strategii industriale pentru industria din România, dar fără a deriva dintr-o strategie a dezvoltării economico-sociale a României şi fără a fi urmărite pentru concretizare în practica economică.

Dacă aceste strategii au fost formale, neobligatorii pentru instituțiile guvernamentale şi pentru agenții economici, sunt însă obligații asumate de Guvernul României, ca de pildă:

- Tratatele şi Înțelegerile internaționale ce se referă la protecția mediului. Sunt avute în vedere tratatele ce încearcă punerea sub control a efectului de seră al Terrei (emisia de CO_2), împiedicarea deteriorării stratului de ozon (emisia de clorofluorocarboni, CO, hidrocarburi), poluarea transfrontieră, mai ales cu SO_2 (ploile acide), protecția marilor bazine acvatice, a apelor de graniță etc.

La fiecare din aceste tratate, România a întocmit Planuri de Acțiune care de cele mai multe ori au rămas formale.

- Asocierea României la Uniunea Europeană, presupune şi alinierea treptată a legislației româneşti la cea din Uniunea Europeană (U.E.) şi la practicile acesteia.

De pildă, în Guide de *l'integration européenne /17/ se menționează că Tratatul asupra U.E. înscrie politica protecției mediului în câmpul de acțiune al Comunității (art. 3 al Tratatului CE) şi asociază obiectivul unei creşteri durabile conform cerințelor mediului (art.2 al Tratatului CE).*

Acțiunea comunitară nu se limitează numai la elaborarea legislației în domeniul protecției mediului. Strategia adoptată în anul 1993 la cel de-al 5-lea Program de Acțiune intitulat "Pentru o dezvoltare durabilă şi corespunzătoare cerințelor mediului" vizează prin stimulente pozitive şi angajamentul tuturor

țărilor interesate – progresul pe calea unei abordări preventive a protecției mediului”.

- În Agenda 2000, în care se analizează stadiul îndeplinirii de către România a prevederilor acquis-ului comunitar /18/ se constată că:
  - până în prezent, în România, problemele legate de protecția mediului nu au fost abordate de o manieră eficace… cea mai mare parte a legislației de mediu este foarte veche. În plus, aplicarea ei lasă de dorit datorită, printre altele, absenței unor motivații, existenței unor tehnologii vechi şi poluante, lipsei finanțării şi resurselor umane, precum şi a nivelului slab de participare publică”.
- În Declarația celei de-a Doua Conferințe a Națiunilor Unite asupra locuințelor (Habitat II) de la Istanbul din 13-14 iunie 1996 /19/, declarație însuşită şi de reprezentanții României se prevede ca aşezările urbane să devină durabile şi în consecință şi activitățile economice ce se desfăşoară în zona acestora să evolueze după principiile dezvoltării durabile (protecția mediului, conservarea resurselor, locuri de muncă durabilă, urbanizare condusă după principiile conceptului de durabilitate etc.).
- Procesul de privatizare a întreprinderilor industriale (cca. 8000 unități oferite de F.P.S. pentru a fi privatizate) este şi o ocazie de a evalua calitatea (şi daunele aduse) factorilor de mediu urmare activității economice şi de a asigura fondurile necesare – prin vânzarea acțiunilor – reconstrucției ecologice a situurilor poluate. Acest deziderat animă Hotărârea de Guvern nr. 457/august 1997 privind Bilanțul de Mediu nivel zero pentru procesul de privatizare şi Ordinul nr. 184/97 al MAPPM ce se referă la "clasificarea activităților cu impact negativ asupra mediului”.
- Piața ecoproduselor, a produselor industriale cu performanțe ecologice impuse (autovehicule, produse cosmetice, avioane etc.) face ca întreprinderile ce nu se încadrează acestor norme, din ce în ce mai pretențioase (a se reaminti calitatea benzinei auto, de pildă), să nu găsească loc pe piața europeană.

2.2. Rezerve față de oportunitatea conceptuluide dezvoltare durabilă a industriei româneşti

Sunt argumente de esență care converg în a concluziona că prioritățile decidenților în domeniul politicii industriale trebuie să se concentreze spre stoparea declinului continuu al acesteia. După acest moment, este de aşteptat redresarea situației, schimbarea sensului trendului de evoluție şi transformarea treptată a creşterii economice în dezvoltare durabilă.

În termenii teoriei sistemelor industriale, înainte de a conferi un anumit comportament unui sistem, trebuie ca acesta să reacționeze la actul de conducere, de decizie. Ori acest adevăr elementar este departe de a caracteriza industria românească ce evoluează aleatoriu la deciziile (când acestea există) F.P.S., altor instituții guvernamentale sau ale propriilor conduceri (AGA, manageri etc.).

În acest spațiu de incertitudine, de evoluții haotice a industriei, de pierdere de substanță (desindustrializare prin lichidare) se poate interveni în evoluția industriei în mai multe feluri, din care se menționează:

- Punerea sub control a evoluției sistemelor industriale. Este opinia Comisiei Economice pentru Europa a ONU /20/ exprimată într-un document ce se referă la dezvoltarea industrială durabilă în țările din Europa Centrală şi de Est[1]. Se precizează că principalul obiectiv al politicilor sau strategiilor naționale sau sectoriale de dezvoltare economică în zona ECE (Europa Centrală şi de Est) este considerată a fi: **"stabilirea de politici guvernamentale pentru dezvoltarea industriei naționale în condiții de competitivitate"**. Pentru aceasta, trebuie stopat declinul producției industriale şi stabilizat volumul producției.

Trebuie găsite şi realizate condițiile necesare care să ducă la o deplină utilizare a potențialului țării, să se stimuleze acele modificări structurale care să permită țării să se încadreze condițiilor economiei de piață.

- Indiferent de evoluția industriei, pot fi promovate elemente ale dezvoltării durabile sau care să prefigureze dezvoltarea durabilă. Se are în vedere conturarea unor atractori care să polarizeze atenția şi preocupările decidenților, ale unităților economice, astfel ca spațiul economic să se polarizeze treptat, facilitând abordări ulterioare cu finalitate de durabilitate a traiectoriilor fenomenelor economice.

Cadrul legislativ modern, obligativitatea respectării acestui cadru, o justiție corectă, ordonarea spațiului economic şi social la nivel macro, sectorial şi la nivel micro sunt premise şi atractori ai unei abordări noi, calitative, ale evoluției industriei. Pot fi adăugați şi alți atractori precum: comportamentele agenților economici, educația ecologică a personalului, modelele de producție şi consum etc.

Se convine, ca în cele ce urmează să se detalieze conceptul Comisiei Economice pentru Europa de punere sub control a procesului de dezvoltare economică, adăugând şi opinia cercetătorilor din cadrul Institutului de Economie a Industriei, în sensul că pot fi promovate elemente ale dezvoltării durabile încă din etapa de instabilitate/involuție a producției industriale.

---

[1] În prelucrare, documentul /20/ a fost publicat în Economistul, în 5 articole consecutive, în luna septembrie 1998.

3. PRECONDIȚII PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A INDUSTRIEI ROMÂNEŞTI

După cum s-a menționat mai sus, sunt mai multe etape de parcurs până ce evoluția industriei se încadrează în criteriile dezvoltării durabile. Pentru România, sunt determinante două etape: stoparea declinului şi promovarea unor componente tipice dezvoltării durabile încă în perioada actuală.

3.1. Punerea sub control a evoluției industriei

În accepțiunile Conferinței Internaționale asupra Cooperării pentru o Dezvoltare Durabilă a Industriei în țările din Europa Centrală şi de Est /20/ trebuie avute în vedere următoarele aspecte ce interesează industria şi evoluția ei:

A. Premisele care condiționează stoparea, redresarea evoluției industriei sunt de următoarea natură:

- stabilitatea politică este o precondiție ale oricărei gândiri de afaceri. Sunt posibile afaceri şi în cadrul instabilității politice, dar acestea sunt nedurabile, de mică anvergură şi cu orizont restrâns de timp;
- cadrul legal trebuie să asigure protecția proprietății, independența tribunalelor. În prezent este mai important să se respecte legile existente decât să se elaboreze legi noi. Esențial, legile trebuie să fie respectate;
- stabilitatea macroeconomică cu ceea ce înseamnă: limitarea masei monetare, convertibilitatea monedei naționale, reducerea datoriei externe, liberalizarea prețurilor;
- Îmbunătățirea infrastructurii - a celei de transport, comunicații, distribuirea energiei, financiară, a serviciilor bancare etc. Industria "timpului liber" (hoteluri, linii aeriene, turism), a infrastructurii sistemului de plăți este esențială pentru satisfacerea dorinței oamenilor de afaceri. Veniturile din turism şi călătorii, reprezintă 10,6% din PIB-ul mondial. Este principalul atractor pentru locuri de muncă şi afaceri; în România, turismul - ca atractivitate economică – tinde spre valori nesemnificative.

Privatizarea şi restructurarea s-au împiedicat de lipsa soluțiilor la probleme de tipul următor:

- lipsa sau insuficiența cadrului legislativ;
- existența unor largi şi puternice interese orientate spre îmbogățirea rapidă a directorilor;

- ignoranța şi indiferența cetățenilor şi a salariaților;
- monopolurile politice sau de stat care devin monopoluri private (telecomunicațiile, în perspectivă imediată);
- rezistența salariaților, sindicatelor la procesul de privatizare (Semănătoarea-Bucureşti, RENEL etc.);
- lipsa de transparență a tranzacțiilor FPS;
- piedici puse în calea investitorilor: birocrație, întreprinderi cu mari arierate (44000 mild. lei; 16000 mild.lei datorii neachitate la stat), cu produse neperformante.

- globalizarea economiei, ceea ce presupune:
  - produsele industriale trebuie să fie competitive calitativ înainte de a fi competitive ca preț. Țările care nu pot să se conformeze acestor tendințe caută să-şi protejeze industria proprie prin bariere vamale, dar care, în perspectivă, nu sunt viabile, întârziind momentul încadrării acestora în fluxurile globale de produse şi servicii. Industria României nu a reuşit să-şi îmbunătățească performanțele de calitate: între 1993 şi 1997 deficitul balanței comerciale s-a menținut între 1630 mil.dolari şi 2311 mil. dolari anual;
  - globalizarea informației. Un domeniu critic pentru cei ce lucrează în economie sau în afaceri este capacitatea unei industrii, țări, să adopte şi să dezvolte sisteme moderne de informații, conturând ceea ce se înțelege prin "societate informațională". O întreprindere poate avea acces uşor la piața informațională din alte țări; ea poate obține uşor informații asupra noilor dezvoltări în domeniile produselor şi tehnologiilor, investițiilor pe piața monetară. În cadrul infrastructurii societății informaționale un rol important îl are Internetul. Există astăzi în operare 30 mil. utilizatori în w.w.w. şi se aşteaptă ca numărul lor să ajungă la 200 mil. în jurul anului 2000. In România, sunt conectate la Internet peste 16000 servere (165 servere/100000 persoane), dinamica pieței fiind de 6,5% anual /21/.

- politicile naționale în domeniul protecției mediului trebuie privite şi sub aspectul:
  - conservării energiei şi materiilor prime. În România, consumul de energie raportat la 1000 dolari, PIB este de 3,0 – 3,5 ori mai mare decât în țările din Europa Occidentală (figura 1);
  - reconstrucției ecologice care înseamnă 5-10 mild.dolari, pe termen mediu/lung;
  - oportunității pentru afaceri printr-o mai bună gestiune a deşeurilor;
  - modificării comportamentelor salariaților.

Numai după îndeplinirea acestor premise se poate vorbi de etapa pregătirii evoluției industriei în condiții de durabilitate /22/.

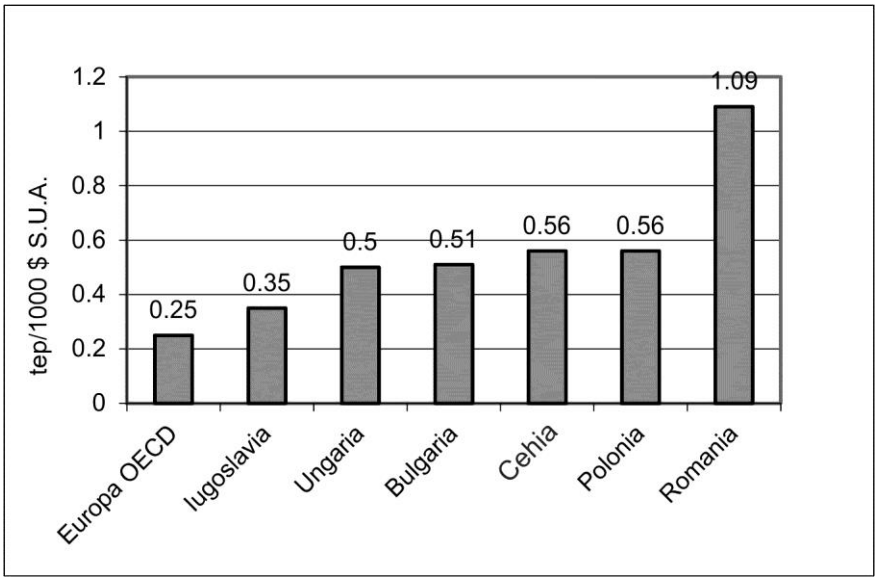
Instruirea şi tehnicile manageriale

În ceea ce priveşte transferul din Occident a fondurilor financiare, know-how-ului, succesul acestui transfer în scopul obținerii unei creşteri economice durabile pe termen lung depinde de populație şi salariații din industrie, de ceea ce înțeleg ei prin termenii de mai sus, la care se pot adăuga şi alții ca: eficiență, inițiativă, mobilitate, management, schimbare şi competiție. Este esențial ca toți aceşti termeni să fie cunoscuți, înțeleşi, astfel ca motivarea personalului să fie mai rapidă, mai puternică /23/.

Nu se poate spune că în Occident sunt numai profesori, iar în Est numai elevi. Li se recunosc țărilor din Centrul şi Estul Europei două atuuri principale:

- Standardul educației generale a fost semnificativ ridicat, mai ridicat chiar decât în multe țări din Europa Occidentală /20/;

Fig. 1 Intensitatea energetică industrială



Există o atitudine de ordin spiritual a oamenilor care prevalează în multe țări din zonă şi care, dacă este corect valorificată, poate fi benefică. Poporul, chiar sub regimul comunist a dat dovadă de creativitate; el este ager şi ingenios. Ar trebui folosită această capacitate mintală şi pentru dezvoltarea de noi produse şi instrumente pentru competiția pe piața produselor.

Pentru aceasta, trebuie schimbată atitudinea oamenilor şi concentrată pe centre de motivare.

Cum ar putea fi valorificate aceste trăsături ale populației, ale salariaților industriali? Se crede, că, în primul rând, este nevoie de cunoştințe şi concepte: tehnici de modelare, formarea pieței, cercetării, tehnici pentru impunerea mărcii de fabricație[1], înțelegerea conceptului de profit/profitabilitate etc. Toate acestea ar putea fi obținute cu ajutorul Occidentului, dar la fel de importantă este şi acțiunea de îndepărtare a motivelor de inhibare şi stimulare, a libertății de gândire şi de exprimare.

Un alt aspect este cel al feed-back-ului propriu profesiei: o atitudine critică este necesară în scopul îmbunătățirii comportamentului şi preferințelor profesionale. În cele mai multe locuri, această atitudine nu depinde de standardele de educație, ci este o chestiune de mentalitate; depinde de modelele de gândire, de motivarea personalului sau de lipsa acesteia.

Schimbarea atitudinii şi adaptarea, dezvoltarea şi promovarea managementului resurselor umane în lumina celor mai sus menționate ar putea fi o sarcină a investitorilor străini.

Consolidarea capacității locale prin instruire

Instruirea, în sens larg, poate fi cheia succesului tranziției în țările foste socialiste şi integrarea lor în economia regională şi globală. De pildă, în Rusia, numai firma ABB a instruit, în anii 1990/1991 cca. 1000 specialişti în Occident, aceştia provenind din fosta URSS. Aceeaşi firmă, în Polonia a instruit 7000 specialişti, câteva zeci provenind din polonezii ce trăiau în afara țării.

Programele de instruire nu au reprezentat o acțiune de etapă ci începutul unui proces de învățare continuă – proces ce presupune prezența unui colectiv profesional din Occident, ca suport de câțiva ani, pentru noii manageri sau pentru specialişti (firma ABB are 3000 persoane angajate în staff-ul institutelor de instruire din Rusia, Polonia şi Cehia, la care se adaugă alte câteva mii care se ocupă de instruire în domenii specializate ca: administrație, finanțe, computere, controlul calității, logistică, marketing etc.)

Domeniile prioritare de instruire sunt:

- educație şi pregătire profesională;
- cercetare-dezvoltare;
- infrastructura globală de informare.

Privite separat, ele reprezintă oportunități majore pentru a stimula o dezvoltare mai accentuată a țărilor cu economie în tranziție. Combinate, ele reprezintă cea mai puternică forță pentru dezvoltarea industriei şi restructurare către piața liberă. Se cunoaşte că cei trei factori susmenționați au fost

[1] Marca de fabricație, imaginea de firmă au fost neglijate, în general, în România: divizarea continuă a marilor întreprinderi după criterii de interese personale (Electroputere Craiova – divizată în 11 unități independente) nu a consolidat marca de fabricație.

exploatați în multe alte țări, regiuni sau zone economice ca S.E. Asiei, Uniunea Europeană pentru a le conferi competitivitate globală.

Educația şi pregătirea profesională. În accepțiunea firmei Hewlett-Packard, nivelul general, învățământul tehnic, know-how-ul tehnologic din țările din ECE este situat la nivel ridicat, dar există o slabă legătură între cercetarea precompetitivă, cercetarea aplicată, dezvoltarea produselor, piața şi nevoile consumatorilor.

Îndemânarea inginerilor şi a cercetătorilor este înaltă, dar prea puțin concentrată pe piața cunoştințelor.

Cercetarea şi dezvoltarea sunt legate de procesul de inovare pentru produse, producție şi distribuire – etape esențiale în edificarea unei economii competitive. Țările din ECE nu ar trebui să renunțe la strategiile şi politicile proprii de cercetare, dar ar trebui să regleze raportul dintre cercetare-dezvoltare, deplasându-l către dezvoltare.

Dezvoltarea prin inovare, orientarea către produse (şi unele din acestea performante ecologic) ar trebui să determine ca politicile industriale orientate către piață să se concretizeze într-o mai bună folosire a capacităților de producție existente (industria îngrăşămintelor chimice din România, funcționează la 23% din capacitate).

Infrastructura globală de informare va avea un mare impact asupra procesului de dezvoltare şi asupra competitivității acelor întreprinderi şi țări care insistă pe acest tip de infrastructură.

Investițiile străine directe

Investițiile străine directe (ISD) au crescut, ca volum, de 3-4 ori în țările din ECE, dar această injecție de capital, reprezintă numai o mică fracțiune din necesarul total de investiții şi anume 5-10% din acest total. Conform unor specialişti din Occident /20,24/, ISD trebuie să fie privite complementar la capitalul local, național (ceea ce s-a dovedit că nu este posibil!), iar țările cu economia în tranziție trebuie ca ele înseşi să economisească şi să formeze capital pentru investiții, în mod similar cu modul în care țările nou industrializate din Asia şi-au generat capitalul. În aceste condiții, capitalul străin devine eficient, are rol de catalizator în procesul de restructurare.

În ceea ce priveşte tehnologia, nu trebuie uitat că multe tehnologii au fost achiziționate din import, altele au fost dezvoltate chiar în cadrul ECE şi sunt competitive. Țările din ECE au mai mulți doctori în ştiințe şi în inginerie decât țările din Occident.

Principala rațiune pentru care investițiile străine directe sunt atât de importante pentru țările din ECE este slaba performanță a sectoarelor industriale şi ale sistemelor lor de distribuire. Se agravează această situație de performanțele la fel de slabe ale sectorului administrativ reflectate în:

- structuri organizaționale ineficiente şi deficiențe în management;

- un volum mare de capital blocat în instalații şi echipamente ineficiente;
- productivitate scăzută;
- scheme “umflate” de personal de conducere, slaba motivare a personalului angajat;
- design necorespunzător al produselor; calitatea este invariabil, la nivel scăzut, rețelele de distribuție inexistente sau slabe, idem serviciile postvânzare;
- lipsa de experiență în crearea economiei de piață.

Pentru a atrage investitorii străini trebuie maximizat transferul talentelor specialiştilor şi al tehnologiilor în spațiul industrial. ISD nu trebuie regăsite numai sub formă de capital, dar şi sub forma a ceea ce se înțelege prin "softvalues" sau:

- managementul modern al tehnicii şi know-how-ului;
- practici organizaționale bune (centre de cost, de profit etc.);
- sisteme moderne de computerizare;
- stimulente moderne şi scheme de motivare;
- rețele de servicii pentru vânzări orientate către piață;
- mentabilitatea înaltă pentru calitatea produselor şi serviciilor;
- know-how pentru marketing şi pentru accesul la piețele regionale şi globale.

Nu trebuie neglijat faptul că investitorii străini trebuie să fie motivați să investească în zona ECE în locul țărilor din Asia de S.E., China sau Columbia. După căderea zidului Berlinului, investitorii occidentali au venit rapid în zonă, dar după un an sau doi aceşti îndrăzneți s-au înapoiat în țările lor, dezamăgiți de primirea şi oportunitățile de afaceri. Între timp, unele țări şi-au căpătat o proastă reputație (birocrație, corupție, cadrul legal labil etc.).

Obstacole în calea investițiilor străine directe

Sunt numeroase obstacole în calea investitorilor străini şi investițiilor directe, bine cunoscute în literatura de specialitate din România /24/ şi, evident şi cea străină /20/. În cele ce urmează se insistă numai asupra atractivității industriei chimice pentru investitorii străini. Astfel, în viziunea specialiştilor de la firma Dow Chemical, industria chimică poate să se dezvolte în continuare, în condiții de eficiență şi de succes comercial. Pentru aceasta este nevoie de o viziune clară asupra integrării cu cea europeană. Este necesară, de asemenea, restructurarea industriei chimice după criterii economice şi ecologice, chiar dacă aceasta înseamnă o schimbare dramatică a modelelor de producție. Pentru a facilita o asemenea reformă a industriei chimice trebuie îndepărtate trei categorii de obstacole în fața ISD şi anume:

- mentalitatea multor conducători de întreprinderi care sunt prizonierii unor abordări naționaliste. Din acest motiv se pierd oportunitiăți pentru restructurare pe baza unor schimburi şi raționalizări de importanță regională;
- frica pentru firmele străine conduce la greutăți în exercitarea dreptului de proprietate al firmelor străine;
- supraevaluarea fondurilor fixe care nu concordă cu efectele acestora asupra mediului înconjurător, care nu țin seama de tehnologiile învechite existente în unitate sau de numărul mare de personal inutil din instalații.

Comerțul internațional

Comerțul exterior nu este favorabil României: importurile reprezintă cca. 33% din PIB, iar exporturile 27,4% din PIB, deficitul balanței comerciale menținându-se, între 1993-1996 la 958 – 2311 mil. dolari /25/. Cauzele sunt, în general, cunoscute, în cele ce urmează se insistându-se asupra barierelor în calea comerțului.

În ciuda devizei "comerțul este, în principiu, pentru multe produse, liber, rămân încă multe obstacole în calea acestuia precum:

- țările din Est şi mai ales din CSI, au fost excluse de la cele mai importante înțelegeri asupra comerțului liber cu țările din U.E.;
- chiar când țările din ECE au "primit voie" /20/ să aibă acces pe piețele din UE, exporturile acestora – din cauza diverselor restricții – au fost minime (produse metalurgice, textile) sau sever reglementate;
- există un număr de produse pe care țările din ECE sunt libere să le exporte în țările membre ale U.E., dar acestea sunt deseori, greu de realizat (computere, de exemplu);
- Înțelegerile comerciale conțin un număr de paragrafe flexibile care se referă la excepții ce justifică reintroducerea barierelor în calea comerțului cu țările din ECE;
- anumite înțelegeri între țările din ECE şi UE acordă un termen pentru convergența comerțului de 2-5 ani pentru suprimarea celor mai multe taxe, iar pentru realizarea fluxurilor libere de produse industriale sunt prevăzuți 10 ani!
- se abuzează, de multe ori, de reglementările antitrust sau antidumping;
- există încă o lipsă de claritate a regulilor ce guvernează comerțul care pot avea rol inhibant asupra intereselor investitorilor străini.

Se consideră îndreptățite /20/ cererile țărilor din ECE pentru un comerț liber cu Vestul, pentru o atitudine mai deschisă față de comerț din partea U.E. şi a altor țări din Vest. Este evident că "maşina de negociere comercială" este mai mult orientată către apărarea avantajelor individuale. Este necesară hotărârea oamenilor politici de a îndepărta barierele din calea comerțului cu țările din ECE, inclusiv desființarea barierelor netarifare.

În acelaşi timp, guvernele şi firmele din țările ECE nu ar trebui să subestimeze dificultățile economice ce apar atunci când piețele Vestului se vor deschide pentru produsele din Est. În acest moment devin precumpănitoare calitatea, prețul produselor sau serviciilor, performanțele sistemelor de distribuire, reclama, performanțele ecologice etc.

Un comerț durabil la rândul lui presupune o diversitate de piețe, o căutare continuă de noi nişe, o adaptare permanentă a produselor la cerințele piețelor locale. Astfel, încă de la sfârşitul anilor '80 a fost evident trendul puternic pozitiv al ecoindustriei (produse pentru protecția mediului), trend ce a stimulat preocupări în industria din România.

De pildă, în anul 1988, în țările Comunității Europene ecoindustria reprezenta o cifră de afaceri de 46 mild.dolari, în SUA de 57 mild.dolari, în Japonia de 55 mild.dolari. La nivelul OECD se apreciază că piața mondială a protecției mediului se situează între 300 şi 450 mild.dolari /26/. În perspectiva anului 2000, în U.E., piața ecoindustriei ar putea reprezenta 140 mild.DM, numărul personalului angajat în acest domeniu ajungând la 3 milioane.

Industria din România se putea angaja efectiv şi eficace în dezvoltarea ecoindustriei, argumentele fiind următoarele:

- din gestiunea deşeurilor, numeroase componente utile (metale, polimeri, sticlă, hârtie etc.) puteau fi valorificate. Se apreciază că la nivelul întregii economii, cca. 2,5 mild.dolari se regăsesc sub formă de deşeuri! Inutil de adăugat că în lipsa preocupărilor de colectare a deşeurilor din România, se importă cca. 70.000 t/an deşeuri de hârtie şi se refolosesc butelii din PET pentru băuturi nealcoolice aduse din Olanda;
- valorificarea surselor energetice regenerabile atinsese unele performanțe înainte de anul 1989. Până în acest an au fost instalate un milion mp colectoare solare în sisteme mari de până la 9000 mp. Instalațiile din hotelurile de la Marea Neagră au totalizat 180000 mp. În agricultură funcționează 30 de sisteme de uscare a cerealelor cu energie solară.

După anul 1989 programul de valorificare a energiei solare a fost abandonat, perioadă în care în Israel s-au montat aproape 1 milion sisteme ce asigură 83% din necesarul de apă caldă menajeră, în Japonia – 4,5 mil. sisteme, SUA – 1,5 mil.sisteme, Norvegia – 0,5 mil. sisteme etc.

- echipamente care se produceau la parametri competitivi până în anul 1989 (stații de tratare a apelor reziduale, filtre electrostatice etc.) nu se mai produc, acestea obținându-se din import.

Calitatea managementului

Principala disfuncție a industriei este considerată a fi lipsa de reacție a sistemelor industriale de fabricație la deciziile conducătorilor, prezenți în număr mare sau foarte mare în schemele de organizare a întreprinderilor. În concluziile Conferinței asupra Cooperării pentru Dezvoltarea Industrială

Durabilă (Geneva, 16 aprilie 1996), organizată de Comisia Economică pentru Europa se propune ca în cazul în care întreprinderile industriale din ECE se privatizează cu capital străin, directorii acestor întreprinderi să fie schimbați în proporție de 80-90%.

În tabelul 2 se redă Programul de acțiune la dispoziția investitorilor in industria din ECE. Tabelul 2 poate sugera idei pentru decizii care să privească îmbunătățirea managementului, raționalizarea şi dinamizarea activității întreprinderii, orientarea activității acestora spre piață, profit, competitivitate în întreprinderile industriale care nu sunt privatizate.

3.2. Promovarea unor componente ale dezvoltării industriale durabile

La inițiativa proprie instituțiilor guvernamentale din România sau la propunerea unor instituții străine (Banca Mondială – 1992) au fost abordate aspecte ale activității industriale cu impact puternic asupra mediului înconjurător. Astfel, au fost identificate 14 zone cu niveluri critice ale intensității fenomenului de poluare industrială şi s-au luat unele măsuri (Copşa Mică, Baia Mare, Zlatna).

Începerea alinierii legislației de protecție a mediului la cea din U.E. este o premisă favorabilă pentru calitatea factorilor de mediu.

Sunt deci posibilități de a proteja mediul înconjurător şi a netezi calea spre o viitoare dezvoltare durabilă. Pot fi puse astfel în evidență următoarele posibilități:

A. Respectarea prevederilor tratatelor şi înțelegerilor internaționale de protecție a mediului la care România a aderat

România a aderat, aproximativ, la toate Tratatele internaționale de protecție a mediului. Din nefericire însă, Planurile Naționale de Acțiune obligatoriu întocmite nu s-au transformat, de cele mai multe ori, în practică (tabelul 2).

Lipsa unei strategii naționale de dezvoltare economico-socială a făcut ca Planurile Naționale de Acțiune – derivate ale înțelegerilor internaționale să nu se articuleze la nivel macroeconomic şi să nu aibă viabilitate în practică (lipsă responsabilitate, fonduri financiare, cadru legislativ etc.).

Lipsa unor politici industriale cu valabilitate pe perioada 1990-1998 a făcut să nu existe suportul real pentru reducerea emisiei de SO_2, CO_2, de exemplu, altfel decât prin scăderea volumului de producție.

Importul necontrolat de autovehicule tip “second hand”, a produselor cosmetice cu propelanți pe bază de CFC a contribuit la poluarea atmosferei cu CO, produşi clorofluorurați, hidrocarburi incomplet arse etc., afectând stratul de ozon al Terrei.

Tabelul 2 - Program de acțiune în cazul achiziției de întreprinderide către investitori din Occident

PRIORITĂȚI	S C O P
Selectarea nivelului ultim de conducere; înlocuirea, uneori, a cel puțin 50% din schema actuală de conducere, ceea ce înseamnă:	Schimbarea atitudinii şi încurajarea ambițiilor Identificarea tinerilor candidați (30-35 ani) Dezvoltarea unor programe intensive de instruire în Occident Încercarea de a nominaliza persoane locale la conducerea unității
- selecția managerilor şi specialiştilor la toate nivelurile	programe masive de instruire angajarea de personal din Occident pe termene de 3-6-12 luni
- identificarea tinerilor "campioni" sau catalizatori	cca.50 persoane la o unitate care are 3-4000 salariați expatriații pot fi folosiți numai 3-6-12 luni
- reorganizarea	reducerea schemelor de conducere cu 80-90% stabilirea centrelor de profit
Sisteme noi de contabilitate şi informare	îmbunătățirea sistemului de calculare a costurilor Întocmirea şi urmărirea bugetului
Introducerea computerelor la toate nivelurile	Informatizare
Reingineria proceselor	analiza tuturor fluxurilor noi scheme şi logistici
Asigurarea calității	competitivitate
Respectarea standardelor de protecție a mediului	managementul protecției mediului
Managementul livrărilor	Proces îndelungat pentru creşterea gradului de integrare cu piața internă
Noi instrumente şi metode de lucru	operare şi inginerie administrație distribuire (vânzări)
Transfer de noi tehnologii	Licențe pentru know-how şi pentru know-why (în special)
Investiții	Computere, echipament de comunicații, controlul proceselor, automatizare, roboți, sisteme CAD/CAM, maşini multifuncționale
Programe pentru protecția mediului	reducerea potențialului poluant Începerea reconstrucției ecologice (reducerea datoriei de mediu)
Realizarea piețelor interne şi externe	organizarea sistemului de marketing organizarea serviciilor planificarea şi măsurarea performanțelor
Organizarea financiară şi procedurile corespunzătoare	ordine
Ordine, clarificare	datoriile unității inventarul inutil, surplus de maşini, clădiri etc.

PRIORITĂȚI	S C O P
Atenție continuă pentru: - identificarea surplusului de terenuri şi clădiri; - identificarea surplusului de şefi şi de forță de muncă - pensionarea continuă a forței de muncă	aranjamente pentru vânzarea lor alternative de valorificare Încercarea de a le absorbi prin creşterea volumului vânzărilor şi a volumului producției, prin găsirea de noi segmente de piață, în special la export absorbția în cadrul relocărilor pentru noi produse trimiterea în şomaj (proces dificil uneori)

Sursa: *Prelucrare după Economic Commission for Europe: Sustainable Industrial Development, ONU, New York şi Geneva, 1997, pag. 21*

B. Reconstrucția ecologică a siturilor poluate de activitatea industrială

Incintele întreprinderilor industriale, zonele adiacente, traseele conductelor magistrale de transport hidrocarburi, şantierele de construcții părăsite, exploatările de cărbuni la suprafață, apele de suprafață şi freatice, solurile acidificate de ploile cu SO_2 etc. totalizează sute de mii de hectare.

Reconstrucția ecologică şi redarea acestor suprafețe scopurilor economice ar însemna, pentru industrie şi economie:

- tehnologii, utilaje, echipamente corespunzătoare fiecărui tip de mediu poluat;
- locuri noi de muncă;
- activitate de cercetare-dezvoltare;
- teren agricol/arabil suplimentar ce poate fi oferit şomerilor apăruți ca urmare a programelor de restructurare industrială;
- oportunități de afaceri pentru întreprinderile ce-şi reduc activitatea industrială; reprofilarea pe activități de reconstrucție ecologică;
- ameliorarea peisajului: plantarea haldelor de steril şi fosfogips, depoluarea Jiului, Prahovei, Sărarului, Trotuşului etc.

Piața internă pentru deşeurile recuperabile

Oportunitate de afaceri de mare anvergură (deşeuri industriale de tipul fierului vechi, de pildă) sau de importanță locală (valorificarea deşeurilor urbane), gestiunea modernă a deşeurilor înseamnă activitate economică generatoare de profit, de locuri de muncă. În acelaşi timp, înseamnă protecția mediului, alt aspect al aşezărilor urbane.

Gestiunea deşeurilor urbane se situează la nivel minim: nu se colectează/recuperează buteliile de sticlă şi deşeurile de sticlă, buteliile de PET, hârtia, polimerii, deşeurile textile, buteliile metalice, ambalajele din aluminiu, acumulatorii uzați, uleiurile auto uzate, frigiderele vechi etc. /28/.

Industria, întreprinzătorii - cu stimulente din partea statului - ar fi putut crea piețe pentru deşeuri: de pildă, în SUA, fiecare întreprindere de hârtie sau sticlă este obligată să-şi valorifice - ca materie primă - cca. 10% provenită din

deşeuri. Acelaşi sistem ar putea fi introdus obligatoriu şi în România şi extins la fabricile de acumulatori pe bază de Pb, uleiuri lubrifiante, ambalaje polimerice etc.

În lipsa pieței interne pentru deşeurile recuperabile, nu a fost stimulată colectarea/sortarea/condiționarea deşeurilor pentru a fi exportate, Europa caracterizându-se prin multiple fluxuri de import-export deşeuri. Asemenea oportunități s-ar referi, în special, la fierul vechi (lipsesc întreprinderi de dezasamblare nave, material rulant), sticlă, PET etc.

Reducerea cantității de deşeuri generate

Presupune intervenția pe fluxul de fabricație prin perfecționarea tehnologiilor, echipamentelor, reproiectarea produselor. Domeniul este extrem de larg, acela al tehnologiilor "curate" sau mai puțin poluante /27/ care se extind din ce în ce mai mult în practica industrială. Extinderea lor depinde însă de transferul de tehnologie, de mijloacele financiare necesare şi de capacitatea de a le folosi eficient.

De pildă, prin modernizarea procesului de debitare (lemn, metal, piatră) se pot reduce cantitățile de deşeuri cu peste 50%.

Promovarea surselor regenerabile de energie

Înseamnă şi oportunități de afaceri pentru industria echipamentelor de valorificare a energiei solare, a vântului, geotermală, a hidroenergiei, biomasei etc.

De pildă, există țări care obligă ca imobilele ce se construiesc în mediul urban să aibă prevăzute instalații solare pentru apă caldă menajeră. Asemenea reglementări sunt în funcțiune în Grecia (Legea CIP 6/1992) etc.

În România este amenajat numai 40% din potențialul hidroenergetic, restul reprezintă oportunități. Numai potențialul microhidrocentralelor (MHC) (ce poate fi amenajat de întreprinzători privați sau de comunitățile locale) depăşeşte de două ori capacitatea unui modul de la C.N.A.Cernavodă, ceea ce înseamnă echipamente, locuri de muncă, conservarea resurselor naturale neregenerabile, protecția mediului.

Unui întreprinzător privat care a încercat să realizeze o MHC pe râul Cerna i s-a cerut peste 100 aprobări şi avize!

S-a menționat mai sus că industria a renunțat în ultimii 10 ani, la valorificarea biomasei: stuful din Deltă nu se mai transformă în hârtie (se exportă în Italia), paiele nu se mai colectează pentru celuloză; biotehnologiile pe bază de porumb, hidrocarburi (pentru proteine) etc. au fost părăsite.

Formarea comportamentelor ecologice

Sunt esențiale pentru protecția mediului amenințat de activități antropice şi pentru abordarea ulterioară a dezvoltării durabile. Formarea unor comportamente ecologice este şi rezultatul unor preocupări privind:

- nivelul de instruire şcolară şi educație ecologică;
- spiritul de ordine, de funcționare normală a justiției, respectarea obligatorie a cadrului legislativ;
- respectarea principiului “poluatorul plăteşte”;
- clarificarea dreptului de proprietate;
- gestiunea corectă a deşeurilor domestice, ecologizarea mediului înconjurător;
- extinderea preocupărilor şi asupra poluării morale.

Şi, în sfârşit, eradicarea sărăciei, sărăcia fiind incompatibilă cu protecția mediului înconjurător.

CONCLUZII

Conceptul de dezvoltare durabilă este cvasiunanim acceptat de comunitatea internațională (inclusiv de ONU) şi el îşi va imprima specificul asupra evoluției economiei, societății, protecției mediului la începutul secolului XXI.

Cursa pentru durabilitatea economiilor a început la nivelul țărilor dezvoltate, marchează tratatele şi înțelegerile internaționale de protecție a mediului, se regăsesc la nivelul tehnologiilor de fabricație, a produselor industriale, la nivelul programelor de educație, la echitatea între generații etc.

Dezvoltarea durabilă este un concept, realizarea lui în practica economică presupune orizonturi de timp lung, dar sunt evidente preocupări, acțiuni care se desfăşoară la timpul prezent şi care pregătesc calea spre dezvoltare durabilă.

Teoretic, este greu de imaginat o industrie durabilă, practic însă, o evoluție spre durabilitate este previzibilă şi în acest sens experiența altor țări este elocventă.

Pentru România, dezvoltarea durabilă a industriei presupune:

- stoparea declinului industriei;
- redresarea industriei conform obiectivelor strategice sectoriale şi naționale;
- creşterea economică – suport pentru dezvoltarea economică ulterioară;
- integrarea criteriilor şi principiilor dezvoltării durabile în procesul de dezvoltare economică.

Pentru etapa actuală stoparea declinului industriei este precumpănitoare şi în lucrarea prezentă s-au schițat principalele direcții şi măsuri ce trebuie luate pentru a pune sub control evoluția sistemelor industriale. Întrucât există o similitudine de situații în țările din Europa Centrală şi de Est, Comisia Economică pentru Europa a U.E. a reuşit să contureze, în cadrul unei Conferințe Internaționale, modalitățile de a schimba trendul evoluției economiilor naționale către o dezvoltare economică cu elemente de durabilitate.

Prezenta lucrare aduce ca noutate propunerea ca indiferent de evoluția industriei, elemente ale dezvoltării durabile să fie promovate în practică, facilitând, ulterior, când industria se va redresa, trecerea la o dezvoltare durabilă.

Asemenea componente cu aplicabilitate imediată sunt următoarele:

- respectarea prevederilor tratatelor şi înțelegerilor internaționale la care România a aderat;
- Începutul procesului de reconstrucție ecologică a factorilor de mediu afectați de activitatea industrială;

- crearea, stimularea, consolidarea pieței interne pentru deşeurile refolosibile;
- promovarea surselor regenerabile de energie;
- formarea comportamentelor ecologice, în special ca urmare a educației ecologice.

Bibliografie

1. Coord. H.Brundtland, Our Comman Future, Ed. Oxford University Press, New York, 1987
2. Gh. Manea, Ecodezvoltarea, studiu de caz-România, în Revista de ecologie industrială nr. 5-6/1993, Ed. OID/ICM Bucureşti
3. UNIDO- Conference an Ecologically Sustainable Industrial Development, Copenhaga, Danemarca, 14-18 oct. 1991
4. Camera Internațioanlă de Comerț, A doua Conferință Mondială pentru industrie şi managementul mediului înconjurător, Rotterdam, 10-12 aprilie 1991 (în traducere)
5. Industry and Sustainable Development, Commission on Sustainable Development, sesiunea a 6-a, 20 aprilie, 3 mai 1998 (E/CM. 17/1998)
6. Earth Summit 1992, Ed. U.N. Conference on Environment and Development, Rio de Janeiro, 1992, pag.201-207
7. Special Session of the General Assembly to Review and Appraise the Implementation of Agenda 21 “Earth Summit +5”, New York, 23-27 iunie 1997
8. UNEP, Industry and Environment, iulie-septembrie 1994, pag. 51
9. FEEM, Newsletter nr.1, 1997, pag. 16-18
10. ONU: Commission on Sustainable Development: Industry and Development, Sixth Session, 20 aprilie – 1 mai 1998
11. Gh. Manea, Cerințele dezvoltării durabile şi politicile de protecție a mediului în România, în Mediul Înconjurător, vol. VI, nr. 3, 1995, p. 1-8
12. Camelia Cămăşoiu, Economie şi sfidarea naturii, Ed. Economică, 1994
13. G. Georgescu, Reforma economică şi dezvoltarea durabilă, Ed. Economică, 1995
14. Gh. Manea, Protecția mediului – şansă de supraviețuire a întreprinderilor industriale, Ed. OID/ICM, 1996
15. Gh. Manea, Industria şi protecția mediului – priorități de etapă în România, în Economistul nr. 460/463, 20 mai 1994
16. Gh. Manea, Ecoindustria, în Economistul nr. 505/1994
17. Werner Weidenfeld, Wolfgang Wessels: L’Europe de A a Z; Guide de l’intégration européenne, Commission Européenne, Bruxelles, 1997
18. Commission of the European Communities: Agenda 2000, Bruxelles, 1997, vol. 2

19. Habitat Agenda and Istanbul Declaration, Second United Nations Conference on Human Settlements, Istanbul-Turcia,13-14 iunie 1996, New York, 1996
20. ONU – Economic Commission for Europe – Sustainable Industrial Development, New York, 1997
21. CERF 198, Bucureşti, 1998
22. Gh. Manea, Premise ale unei industrii durabile în țările din Europa Centrală şi de Est, în Economistul – supliment nr. 99/17 august 1998
23. Gh. Manea, Instruirea şi tehnicile manageriale în ECE, în Economistul – supliment nr. 100/24 august 1998
24. Gh. Manea, Investițiile străine directe în ECE, în Economistul, supliment nr. 101/31 august 1998
25. Raportul național al dezvoltării umane, România, 1997
26. Gh. Manea, Ecoindustria, în Economistul nr. 505/1994
27. Economic Commission for Europa: Law-waste technologies in Engineering Industries, New York, 1994
28. Récyclage nr. 33/18 septembrie 1998, p. 6-35.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 27/1999

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE CERCETĂRI FINANCIARE ŞI
MONETARE"VICTOR SLĂVESCU"

NOUA ORDINE MONDIALĂ
- note de lectură -

Dr. Victor STOICA

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. SUVERANITATEA NU ADUCE BOGĂȚIE.....157
2. GLOBALIZAREA - ASUMAREA UNUI CONCEPT NEÎNȚELES 158
3. CE ÎNSEAMNĂ "NOUA ORDINE MONDIALĂ".....162
4. BANCHERII MONDIALI - SCOPURI OCULTE? 166

1. SUVERANITATEA NU ADUCE BOGĂȚIE

Disparitățile de nivel de trai dintre Nord şi Sud sunt enorme. În Sud țări ca Etiopia, Sudan, Somalia, Bangladesh, India, Sudul Saharei, Nordul Mexicului, Argentina, Guatemala, Peru, Egipt ş.a. sunt măcinate de sărăcie, războaie, puciuri, deruta, represiune, corupție şi alte nenorociri care sunt aproape străine cunoştinței locuitorilor din Nord. "Când vedem asemenea chinuri, mai e de mirare că oamenii aplaudă conceptul unei ordini mondiale? Pare că trebuie să existe un forum al justiției universale. Trebuie să putem face ceva"[1].

În Sud, problema suveranității nici nu se pune. Sărăcia şi mizeria sunt probleme fundamentale. *Nordul agravează starea de lucruri din Sud*. "Belgia nu numai că nu ajută Zairul (fosta ei colonie, n.n., V.S.) să se descurce singur cu producția de păsări, ci efectiv inundă piața zaireză cu găini la prețuri de dumping, mai ieftine decât cele necesare fermierilor zairezi pentru a creşte pui în propria lor țară. Evident, e periculos să generalizăm pe baza unor informații fragmentare, dar cred că nici Europa şi nici Statele Unite nu ard de nerăbdare ca Zairul să devină un exportator net de produse agricole, la concurență cu proprii lor agricultori. Până şi vânzările pe scară largă ale cerealelor americane, pe credit, la prețuri mici, deşi par a fi un gest umanitar, de fapt, tind să coboare productivitatea agriculturii într-o țară din Lumea a Treia. Poate că problemele din Africa, Uniunea Sovietică şi alte țări ale Lumii a Treia au apărut din cauza ignoranței, a corupției şi a socialismului. Dar este la fel de corect, cred, să ne întrebăm dacă nu cumva, ***în scopul de a ne pregăti o nouă ordine mondială, puternice interese economice internaționale au împins prematur țările Africii spre libertate, astfel încât paşii şovăitori pe drumul socialismului să le ruineze la rându-le agricultura într-o asemenea măsură încât să nu mai poată sfida agricultura liderilor mondiali, iar vastele lor bogății minerale să poată fi obținute la un moment dat pe o nimica toată*** (subl. ns., V.S.). Şi trebuie, de asemenea, să ne întrebăm de ce, cu toată Africa sub-sahariană la pământ din punct de vedere economic, stânga politică a organizat o atât de neînduplecată campanie pentru a aduce acelaşi haos în singura economie vibrant-sănătoasă de pe continentul african - cea a **Africii de Sud?** ***De fapt, nu există oare posibilitatea ca bancherii de pe Wall Street, care au finanțat cu atâta entuziasm bolşevismul din Uniunea Sovietică începând din 1917, s-o fi făcut nu cu scopul de a promova comunismul mondial, ci de a arunca în cârca potențial bogatei Uniuni Sovietice un sistem păgubos şi ineficient, care, la rândul său, urma a sili guvernul sovietic să depindă de bancherii apuseni pentru a supraviețui?*** (subl. ns., V.S.) Oare noua ordine mondială va fi într-adevăr un mecanism pentru înrobirea, controlarea şi jefuirea unor vaste porțiuni din populațiile lumii, în locul unuia care le-ar oferi libertatea şi auto-suficiența economică?"[2]

---

[1] ROBERTSON Pat - *Agenda ordinii mondiale. Drumul spre sclavie,* Editura ALMA TIP, Bucureşti, 1991, p. 37.

[2] ROBERTSON Pat - *op. cit,* pp. 46-47.

2. GLOBALIZAREA - ASUMAREA UNUI CONCEPT NEÎNȚELES

În România, ca şi oriunde în lume, categoriile de economişti, politicieni, parlamentarii celor două Camere, în sfârşit, preşedintele trebuie să evite acest termen şi să se angajeze față de societatea civilă în explicarea lui. Acest lucru este necesar acum, la sfârşitul Războiului Rece, când se vorbeşte din nou despre ***instaurarea unei Nei Ordini Mondiale,*** care a fost şi este dorința unor personalități din lumea întreagă de ieri şi de azi:

- Iluminiştii de pe la 1780;
- Colonel Edward Mandell House, aghiotantul lui Woodrow Wilson pe la 1917;
- Adolf Hitler pe la 1938;
- Nelson Rockefeller pe la 1968;
- Manifestul umanist II (1973);
- Richard N. Gardner, fost secretar de stat sub-adjunct pentru organizațiile internaționale, sub Preşedinții John F. Kennedy şi Lyndon B. Johnson;
- Jimmy Carter;
- Benjamin Creme - lider New Age ş.a.

"Ceea ce nu este uşor de explicat, este de ce conceptul de nouă ordine mondială, preluând, aşa cum ştim, atât de multe influențe de la societățile secrete şi oculte, a putut fi predat şi apoi transmis într-o progresie strict naturală pe o perioadă de timp atât de îndelungată... Trebuie să fi acționat o altă putere, reuşind să modeleze şi să contureze politica publică a Statelor Unite pentru un țel clar - ***un guvern mondial*** (subl. ns., V.S.) - din generație în generație la rând. Unii autori şi cercetători au subliniat influența unui grup de elită din secolul al XVIII-lea, «Iluminiştii». Alții au atras atenția asupra planurilor mondiale ale unui ordin frățesc, binecunoscut, dar secret. Unii subliniază lăcomia băncilor internaționale, a corporațiilor multinaționale şi a aristocrației consacrate din lumea veche şi nouă. Sunt mulți suspecți, dar foarte puțin consens... Nu impulsuri de acest fel (de a transforma lumea într-un întreg unitar pentru a o controla, n.n., V.S.) nu izvorăsc dintr-o inimă umană, sau, la o adică, din inima lui Dumnezeu. Apar, în schimb, din adâncul a ceva malefic, nici bine intenționat nici binevoitor."[1]

Căderea comunismului în țările est-europene, victoria aliaților împotriva Irakului, virtuala transformare a Comunității în Uniunea Statelor Europene au prilejuit faptul că "Pe acest fundal istoric, de pe podiumul Camerei

---

[1] ROBERTSON Pat - *op. cit.,* pp. 21-22.

Reprezentanților Statelor Unite, preşedintele ales al S.U.A. a anunțat începerea unei ***Noi Ordini Mondiale.”***[1]

În fapt, dacă facem abstracție de societățile secrete din întreaga lume care militează în acest scop, putem să explicăm atitudinea Preşedintelui american George Bush ca pe un răspuns pe care el l-a dat problemelor care-i frământă pe cetățenii americani şi pe cetățenii din alte țări față de securitatea lor. Iată, în sinteză, ce anume îi preocupă pe cetățenii americani:

1. De ce există suferință în lume?
2. De ce există rău în lume?
3. Va fi vreodată în lume pace de durată?
4. Îşi vor iubi oamenii vreodată semenii?
5. Ce ne rezervă viitorul mie şi familiei mele?"[2]

O singură problemă se referă la grija pentru sine a americanilor. Celelalte patru sunt probleme care-i preocupă pe mulți oameni din diferite părți ale globului. Există în "globalizare", cum o vom defini puțin mai încolo, soluția înfăptuirii unei noi ordini mondiale care să dea satisfacție acestor oameni din partea unui guvern mondial?

Asemenea sugestii au apărut chiar şi prin intermediul unor cântece de muzică uşoară, mijloc ideal de "contaminare" a tinerilor pentru ideile care se speră că vor domina în viitor comunitatea internațională: "Lennon le cerea celor care-i ascultau cântecul să-şi imagineze un timp în care nu există «țări», «religie», «rai», «iad», «proprietăți», toți «trăind pentru astăzi» şi fiind «una cu lumea».

Fosta lume de vis a Beatles-ilor ar putea fi o lume a ***hedonismului*** (subl. ns., V.S.) - fără credințe religioase, fără mândrie națională sau suveranitate, fără «nimic pentru care să lupți», fără nici o proprietate privată - ci ***un singur guvern mondial*** (subl. ns., V.S.) şi proprietate comună. Desigur, dacă un guvern mondial unic ne-ar lua toate proprietățile, valorile, credința şi libertatea, într-adevăr, n-ar mai rămâne nimic pentru care să te lupți - asta dacă nu am decide, ca oamenii aflați sub robia comunismului, că prețioasa noastră libertate merită să lupți şi să mori pentru ea.

Unii dintre cei mai entuziaşti fani se pare că nu au izbutit să recunoască o izbitoare şi esențială ***contradicție ipocrită*** (subl. ns., V.S.) între cuvintele şi viața acestui mult-aclamat trubadur. Lennon, care a cântat despre o nouă lume fără proprietate privată, i-a lăsat văduvei lui japoneze o moşie evaluată la uluitoarea sumă de 250 milioane de dolari. De fapt, în aproape fiecare schemă utopică a lumii, de la Karl Marx încoace, ***există o prăpastie între retorica lirică destinată să prindă în capcană masele şi stilul de viață personal al exponenților şi liderilor utopiei planificate*** (subl. ns., V.S.)."[3]

---

[1] ROBERTSON Pat - *op. cit.,* p. 15.
[2] ROBERTSON Pat - *op. cit,* p. 16.
[3] ROBERTSON Pat - *op. cit,* p. 17.

Voci noi proclamă necesitatea sau inevitabilitatea instaurării unei noi ordini mondiale: "Un singur fir uneşte Casa Albă cu Departamentul de Stat, cu Consiliul pentru Relații Externe, cu Comisia Trilaterală şi societățile secrete şi ***New Agers-ii*** extremişti. Trebuie să existe o nouă ordine mondială. Ea trebuie să elimine suveranitatea națională. Trebuie să existe un guvern mondial, o forță polițienească mondială, tribunale mondiale, monedă şi operațiuni bancare mondiale şi o elită mondială însărcinată cu toate acestea. Pentru unii, trebuie să existe o redistribuire completă a bogăției; pentru alții, trebuie eliminat creştinismul; pentru ***New Agers*** extremişti trebuie să moară două sau trei miliarde de oameni din Lumea a Treia, până la sfârşitul acestui deceniu."[1] "Există suficiente dovezi şi destule fenomene neexplicate în ultimii două sute de ani care indică limpede ***un plan ascuns, menit să înființeze noua ordine mondială*** (subl. ns., V.S.). Privind retrospectiv, este posibil să descoperim anumite verigi clare. Cred că, în continuare, ne putem baza pe rațiune şi intuiție pentru a completa golurile.

Suveranul pontif, cu accesul său la informații din lumea întreagă, a făcut o declarație care întăreşte această opinie. Papa Pius al XI-lea a afirmat în 1937 că la baza comunismului se află «forțe oculte care acționează de mult timp pentru a răsturna Ordinea Socială Creştină». Cred că o asemenea declarație din partea unei persoane atât de respectabile merită un mare credit."[2]

Care este mijlocul? Brock Chisolm, directorul Organizației Mondiale pentru Sănătate a Națiunilor Unite afirma în 1991: "Pentru a realiza un guvern mondial, este necesar să le scoți oamenilor din minte individualismul, loialitatea față de tradiția familiei, patriotismul național şi dogmele religioase."[3]

Noua ordine mondială, concept devenit aproape peren, a avut de-a lungul timpului diverşi exponenți, aşa cum s-a arătat deja. De-acum el a fost asumat de Statele Unite ale Americii. Trebuia o ocazie de a fi relansată ideea, poate un pretext. El a fost găsit odată cu războiul din Golf, a cărui declanşare era cunoscută marilor puteri, inclusiv Statelor Unite. Invadarea Kuweitului de către Irak a fost cunoscută americanilor, dar ei nu l-au descurajat în nici un fel pe Sadddam Hussein să se oprească de la această aventură sortită eşecului. "Atunci, de ce Națiunile Unite i-au lăsat lui Saddam Hussein drum liber să înceapă un război în cursul căruia forțele sale aveau să fie spulberate? De ce s-a permis să înceapă un război care a costat $50.000.000.000 şi a riscat viețile militarilor, când un avertisment clar şi o demonstrație de forță probabil că ar fi împiedicat din capul locului totul?... Esențială ***era*** lansarea noii ordini mondiale. În ziua de 29 ianuarie 1991, Bush a spus Congresului şi națiunii: Miza este mai mult decât o țară mică, e o mare idee - ***o nouă ordine mondială*** (subl. ns., V.S.), unde națiuni diverse sunt atrase laolaltă într-o

[1] ROBERTSON Pat - *op. cit.,* p. 19.
[2] ROBERTSON Pat - *op. cit.,* p. 93.
[3] ROBERTSON Pat - *op. cit.,* p. 19.

cauză comună pentru a realiza acele aspirații universale ale omenirii: pacea şi securitatea, libertatea şi domnia legii. O asemenea lume e demnă de lupta noastră şi demnă de viitorul copiilor noştri!"[1]

Avem acum de-a face cu încercarea de a instaura un guvern mondial unic "care, din 1990 începând, îşi poate revendica debutul public şi oficial din Valea Tigrului şi a Eufratului, unde s-a născut prima civilizație cunoscută şi de unde omenirea a fost risipită fiindcă s-a revoltat împotriva lui Dumnezeu, şi de unde s-a născut Abraham - omul a cărui spiță a fost însărcinată de Dumnezeu să mântuiască omenirea."[2]

[1] ROBERTSON Pat - *op. cit.,* p. 27.
[2] ROBERTSON Pat - *op. cit.,*p. 28.

3. CE ÎNSEAMNĂ "NOUA ORDINE MONDIALĂ"

Să vedem ce conținut s-a dat, de-a lungul timpului, conceptului de nouă ordine mondială:

- "La data de 1 mai 1776 (întâi Mai încă mai era considerată principala sărbătoare anuală a comuniştilor), un profesor bavarez pe nume Adam Weishaupt a lansat o mică societate secretă numită Ordinul Iluminiştilor. Țelurile iui Weishaupt constau în a înființa o ***nouă ordine mondială*** bazată pe răsturnarea guvernelor civile, a bisericii şi a proprietății private şi pe aducerea ia putere în lume a unui grup de «adepți» sau «ifuminați» aleşi pe sprânceană."[1] "Veriga precisă de legătură între iluminiştii germani şi începuturile comunismului mondial a fost furnizată de un radical german numit Moses Hess."[2] "O altă atestare a legăturii dintre comunişti, Revoluția Franceză şi Iluminişti se regăseşte fa Saul Padover, în opera sa ***Karl Marx: An Intimate Biography***[3]***,*** unde scrie că Marx, în vârstă de douăzeci şi trei de ani, l-a întâlnit pe Moses Hess, de treizeci de ani, la Cologne. Mai târziu, Hess a scris: «Dr. Marx e încă un om foarte tânăr, care va da lovitura de grație religiei şi politicii medievale.»"[4] "Ateismul, distrugerea proprietății, ura față de guvernarea civilă, domnia nemiloasă a terorii, minciunile şi înşelătoriile, precum şi erorile grosolane de gospodărire a resurselor lumii de către comunism, sunt toate imagini în oglindă ale Revoluției Franceze. Comunismul îi extrage spiritualitatea din aceleaşi impulsuri care au fost prezente în 1789."[5] "În 1848, când a fost publicat ***Manifestul Partidului Comunist,*** Marx şi Engeis, împreună cu susținătorii ior, abia aşteptau o nouă ordine mondială care urma să apară atunci când ciaseie muncitoare urbane ale lumii aveau să conducă împotriva patronilor o revoluție care să creeze într-o bună zi o societate fără stat şi fără clase."[6]

"'Comuniştii, cei puțin în teorie, se aşteptau ca, odată cu sfârşitul luptei de clasă, guvernul să se vestejească treptat. În schimb, viziunea ior utopică a dus ia un totalitarism în care nici un domeniu ai vieții omeneşti nu a rămas în afara cătuşelor statuiui. Această viziune a unei noi ordini mondiale a înrobit aproape două miliarde de oameni, sub cel mai infernal coşmar pe care i-a cunoscut lumea vreodată, iar cel puțin o sută de milioane dintre aceştia au fost

---

[1] ROBERTSON Pat - *op. cit.,* p. 88.
[2] ROBERTSON Pat - *op. cit.,* p. 90.
[3] "Karl Marx - Biografie intimă" (n.tr.)
[4] ROBERTSON Pat - *op. cit.,* p. 90.
[5] ROBERTSON Pat - *op. cit.,* p. 91.
[6] ROBERTSON Pat - *op. cit.,* p. 92.

ucişi fără milă. Lenin şi discipolii săi au mers într-adevăr «mai departe decât Revoluția Franceză», în proporție de o sută la unu."[1]

Mai presus de toate, am arătat zilnic lumii, în presa mondială, că instituția politicii externe a Statelor Unite şi a aliaților săi nu va permite niciodată acestei națiuni să «învingă» comunismul. Putem lupta contra comunismului; ne putem înarma împotriva comunismului; dar nu puteam înfrânge comunismul. Planul lor pentru țară nu consta în victoria asupra comunismului, ci în reunirea finală cu Uniunea Sovietică într-un unic guvern mondial. Roman Gaither, fostul şef al Ford Foundation, a fost citat ca zicând că resursele fundației sale aveau să fie folosite pentru «contopirea comodă între Statele Unite şi Uniunea Sovietică»."[2] "Pregătirile militare pentru Războiul Rece din ultimii patruzeci şi cinci de ani au ținut atât de intens economia noastră pe picior de război, încât la sfârşitul anului fiscal guvernul va datora o sumă vecină cu 4 trilioane de dolari, în debit direct. Aceeaşi economie este suficient de slăbită pentru a accepta cu bucurie promisul sfârşit al Războiului Rece. Acum, când fostul nostru «inamic» comunist s-a convertit la ***perestroika* şi *glasnost,*** ne pregătim pentru începutul unei noi ordini mondiale, sub egida Națiunilor Unite. Aceasta este «ordinea mondială Bush-Gorbaciov» în care America şi Rusia se «contopesc comod»."[3] "Sunt unii care spun că evenimentele de după 1989 din Europa de Est şi Uniunea Sovietică au fost în întregime orchestrate atent de către K.G.B. În captivanta sa carte, ***New Lies for Old*[4]*,*** Anatoli Golțîn, agent de înalt nivel K.G.B. renegat, a descris în meticuloasă amănunțime - *cu cinci* ***ani înaintea mişcărilor de liberalizare din Estul Europei*** *(subl.* ns., V.S.) - planul exact al celor întâmplate în ultimii doi ani. Lucrarea lui Golțîn se bazează pe cunoaşterea cu mult timp în avans a intențiilor sovieticilor."[5]

- "Cu toate capriciile sale, expresia nouă ordine mondială era oricum, numai concretă nu, la începutul secolului, când a început să apară în conversațiile savanților şi ale mentorilor politici care se întâlneau la Pratt House, la Sixty-Eighth şi Park, în New York City. Nu era decât o idee, o formulă, dar a oferit un mijloc adecvat de exprimare pentru viziunea prematură a lui Woodrow Wiison despre o unitate mondială care i-a declanşat Planul în Paisprezece Puncte şi păguboasele speranțe ale unei Ligi a Națiunilor."[6] "Ordinea mondială de după Al Doilea Război Mondial era diferită de oricare alta fiindcă, pentru prima oară în istoria omenirii, două mari națiuni obținuseră arme capabile să distrugă toată viața de pe planetă.

Începând din 1945, poporului american i s-a spus că țara lui şi Uniunea Sovietică erau angajate într-un Război Rece. Politica oficială a guvernului

---

[1] ROBERTSON Pat - *op. cit.,* p. 94.
[2] ROBERTSON Pat - *op. cit.,* pp. 101-102.
[3] ROBERTSON Pat - *op. cit.,* p. 102.
[4] "Adevăruri vechi, minciuni noi" (n.tr.)
[5] ROBERTSON PAT- *op. cit.,* p. 106.
[6] ROBERTSON Pat - *op. cit.,* p. 62.

consta în «îngrădirea comunismului», enunțată în concepția care a ajuns să fie cunoscută ca Doctrina Truman. La Fulton, Missouri, marele strateg al lumii Winston Churchill a pronunțat celbra replică: «De la Stetin, în Baltica, până la Trieste, în Adriatica, peste Europa a căzut o cortină de fier.»

Ni s-a spus că dincolo de Cortina de Fier - şi, ulterior, Cortina de Bambus - trăia duşmanul. Războiul Rece necesita cheltuieli masive şi continue pentru armament, menținând efective mari din trupele terestre ale Statelor Unite în Europa şi Asia şi acumulând un arsenal mereu crescând de arme termonucleare.

Ordinea mondială de după Al Doilea Război Mondial a fost caracterizată prin remiza nucleară globală între cele două superputeri, Statele Unite şi Uniunea Sovietică."[1]

- "Pentru membrii Consiliului de Relații Externe (C.F.R. -***Council on Foreign Relations)*** - organizația neguvernamentală care i-a consiliat pe preşedinți şi oameni politici începând de pe vremea lui Wiison - conceptul unei noi ordini mondiale a devenit o paradigmă utilă de exprimare a imaginii unei economii globale administrate, în cadrul căreia rațiunea şi ordinea surclasează maşinațiile schimbătoare şi nesigure ale dezbaterilor de politică publică. Era o idee care oferea o mai amplă viziune a artei guvernării şi a rolurilor ce le reveneau de drept națiunilor."[2]

- "La începutul anului 1991, când a declarat că sfârşitul Războiului Rece a ajutat lumea să intre într-o nouă ordine mondială, preşedintele (George Bush, n.n., V.S.) a părut să se refere la ideea că legea junglei era pe cale de dispariție, alături de toate vechile reguli ale tulburărilor şi ale dezordinii. «Lumea mai bună şi mai blândă» pe care preşedintele a promis-o prima oară în campania sa din 1988 ar fi un loc unde tirania n-ar putea (sau, cel puțin n-ar trebui) să domnească. Înseşi cuvintele ***nouă ordine mondială*** dețin o anume aromă utopică. Națiunile din cadrul acestui nou sistem ar urma să fie guvernate pe principii democratice ale consimțământului şi ale acordului - pietrele drumului spre «lumea mai bună şi mai blândă» a preşedintelui. Dar, pentru majoritatea dintre noi, termenul ***nouă ordine mondială*** este nesigur şi imprecis - aparent mai multă fantezie decât fapt, mai mult retorică decât realitate. Constituie viziunea unei păci globale scufundate într-o mare de teorie politică datând, în epoca modernă, cel puțin de pe vremea lui Woodrow Wiison şi a Ligii Națiunilor... Curând preşedintele a început să vorbească despre «securitatea colectivă», descriind-o ca virtualmente sinonimă cu noua ordine mondială. Mai târziu, cuvântările lui au prins a fi împânzite cu termeni ca «rezistență colectivă» şi «apărare colectivă», iar escaladarea crizei din Golful Persic era declarată «o testare» a teoriei."[3] "Inițial, Bush folosise termenul «noua paradigmă» în discursul său inaugural, dar acum se pare că preferă sintagma ***noua ordine mondială...*** Pinkerton a atribuit folosirea termenului

---

[1] ROBERTSON Pat - *op. cit.,* p. 97.
[2] ROBERTSON Pat - *op. cit.,* p. 62.
[3] ROBERTSON Pat - *op. cit.,* pp. 54-55.

noua paradigmă lucrării ***The Structure of Scientific Revolutions,*** de Thomas Kuhn... Mai întâi, a spus Pinkerton, noua paradigmă recunoaşte o influenţă a forţelor de piaţă asupra guvernelor mai mare decât oricând; în al doilea rând, va exista o posibilitate crescută de alegere individuală (mai ales în domeniul învăţământului); al treilea, oamenii primesc puterea de a-şi hotărî singuri soarta; patru, o şi mai mare descentralizare a autorităţii; şi, cinci, se pune mai mult accentul pe rezultate decât pe teorii".[1]

- "Într-un articol pentru numărul special al revistei World despre noua ordine mondială, Mark Amstutz atrăgea atenţia că principiile fundamentale ale noii ordini mondiale sunt conturate în mandatul aparatului Naţiunilor Unite de menţinere a păcii. Aceste principii sunt: (1) integritatea graniţelor teritoriale şi independenţa politică a naţiunilor-state; (2) legitimitatea forţei în respingerea agresiunilor; şi (3) legitimitatea apărării colective şi pedepsirea agresiunilor."[2] "După cum am subliniat, trăsătura comună care caracterizează o mare parte din gândirea despre o nouă ordine mondială implică patru premise de bază: (I) eliminarea proprietăţii private, (2) eliminarea guvernelor şi a suveranităţii naţionale, (3) eliminarea teismului iudeo-creştin tradiţional şi (4) un guvern mondial controlat de o elită formată din cei consideraţi a fi superiori sau, în sens ocult, «adepţi» ori «iluminaţi»."[3] "Gândiţi-vă din nou la cuvintele lui Richard Gardner, fost secretar de stat sub-adjunct, care au apărut în gazeta C.F.R.: «Există toate şansele să fie mai bine dacă ne construim "casa unei ordini mondiale" de jos în sus decât de sus în jos (...) ***o luare prin învăluire a naţionalităţii suverane, erodând-o bucată cu bucată,*** are şanse să ne ducă la ordinea mondială mai repede decât asaltul de modă veche.» (Sublinierea noastră.)"[4]

- "Forţa militară nu mai este simbolul puterii în lume. Noua ordine, afirmă el (Jacque Attali, n.n., V.S.), va fi «ordinea banilor» şi, în această lumină, marii financiari - ţările de pe litoralurile Pacificului şi Comunitatea Europeană - vor deschide drumul spre o nouă eră a «hiperindividualismului» şi a unui materialism fără precedent".[5]

- "Kissinger afirmă: de fapt, noua ordine internaţională va cunoaşte numeroase centre ale puterii, atât în cadrul regiunilor cât şi printre ele. Aceste centre de putere reflectă istorii şi percepţii diferite. Într-o asemenea lume, pacea poate fi menţinută numai pe o cale din două: prin dominaţie sau prin echilibru. Statele Unite nici nu doresc să domine, nici nu mai sunt capabile să o facă. Prin urmare, trebuie să ne bazăm pe o balanţă a puterii, la nivel atât global, cât şi regional."[6]

---

[1] ROBERTSON Pat - *op. cit.,* pp. 60-61.
[2] ROBERTSON Pat - *op. cit.,* p. 63.
[3] ROBERTSON Pat - *op. cit.,* p. 92.
[4] ROBERTSON Pat - *op. cit.,* p. 134.
[5] ROBERTSON Pat - *op. cit.,* p. 65.
[6] ROBERTSON Pat - *op. cit.,* pp. 65-66.

4. BANCHERII MONDIALI - SCOPURI OCULTE?

Nu se poate controla, din afară, sistemul bancar care şi-a impus de-a lungul timpului propriul "secret". Prin urmare, interesele care îi animă pe bancheri atunci când ei acordă sau refuză să acorde împrumuturi sunt greu de dezvăluit. De exemplu, "dintr-o perspectivă diferită, există şi unii care se întreabă cum s-a putut ca băncile cele mai mari din Statele Unite, de conivență cu guvernul, să toarne miliarde după miliarde de dolari către nişte guverne comuniste falimentare şi dictatori psihopați din Lumea a Treia, cărora nici prin gând nu le trecea să-şi achite datoriile. Cu siguranță, ştiam că sute de miliarde din banii împrumutați părăseau acele țări, şi că sumele n-aveau să fie folosite niciodată în scopurile declarate... Problema datoriei țărilor din Lumea a Treia a apărut cumva accidental, ca parte dintr-un ciclu economic de durată? A fost o încercare a creditorilor de a-i domina şi controla pe acei oameni? Sau a reprezentat o tentativă deliberată de a slăbi forța financiară a Americii, prin împrumuturi imprudente, astfel încât să intre ***umilă*** (subl. ns., V.S.) în unicul guvern mondial al noii ordini mondiale?"[1]

Adevăratele interese sunt greu de aflat într-o lume învăluită în mistere. Poate adevărul va ieşi la iveală prea târziu. "îndeosebi, trebuie să ne întrebăm dacă internaționaliştii, complexul bancar şi industrial, socialiştii europeni şi aliații lor, doresc cu adevărat să înființeze o ordine mondială pentru a-i ajuta pe săraci, a pune capăt războaielor, a echilibra bugetele şi a-i oferi omului mărunt o lume mai bună pentru el şi copiii lui. Sau oare aceşti susținători ai noii ordini mondiale nu caută de fapt decât controlul global asupra banilor lumii, a resurselor naturale şi a puterii miliarde, pentru a se putea instala, indiferent dacă oamenilor le convine sau nu, ca elita dominantă care va determina genul de lume în care vom trăi cu toții?"[2] *"Toate celelalte elemente fiind egale, controlul asupra banilor reprezintă capacitatea de a-i aduce unei națiuni prosperitate sau dezastru.*

Orice națiune care îi predă unei autorități din afara ei controlul asupra creării si reglementării banilor, îi cedează efectiv acelei organizații stăpânirea propriului ei viitor, (subl. ns., V.S.)"[3]

---

[1] ROBERTSON Pat - *op. Cit,* pp. 47-48.
[2] ROBERTSON Pat - o*p. cit.,* p. 48.
[3] ROBERTSON Pat - *op. cit.,* p. 144.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 28/1999

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE PROGNOZA ECONOMICĂ

MODELE NON-LINEARE ŞI HAOS ÎN ECONOMIE
- probleme teoretice şi aplicații -

Dr. Lucian-Liviu ALBU

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

Capitolul 1. MODELE NON-LINEARE CU TIMP DISCRET ŞI MODELE NON-LINEARE CU TIMP CONTINUU 173
1.1. Scurtă prezentare a evoluției modelării non-lineare 173
1.2. Comportamentul complex al ecuației logistice simple 174
1.3. Sisteme globale unidimensionale cu timp discret 182
1.4. Sisteme globale multidimensionale discrete 184
1.5. Sisteme globale cu timp continuu 188

Capitolul 2. APLICAȚII ALE MODELELOR NON-LINEARE LA TRANZIȚIA ECONOMIILOR EST-EUROPENE 192
2.1. Considerații privind dinamica relației inflație-şomaj în perioada de tranziție 192
2.2. Modelul stagflației. evidențe empirice şi trenduri 193
2.3. Fazele tranziției 197

BIBLIOGRAFIE 199

CAPITOLUL 1. MODELE NON-LINEARE CU TIMP DISCRET ŞI MODELE NON-LINEARE CU TIMP CONTINUU

1.1. Scurtă prezentare a evoluției modelării non-lineare

Economiştii matematicieni au arătat în mod tradițional preferință pentru utilizarea modelelor lineare sau cel puțin linearizabile în vecinătatea unei soluții. Desigur, utilizarea unor modelele care au doar o singură soluție sau poziție de echilibru, care pot fi rezolvate în mod explicit, mai degrabă decât utilizând proceduri numerice iterative, şi care au proprietăți statistice rezonabil de simple este explicabilă pentru stadiile incipiente ale dezvoltării ştiinței economice. Astfel de modele pot fi analizate utilizând un arsenal limitat de tehnici şi rezultate neambigue pot fi cel mai adesea obținute. Modelele non-lineare timpurii conținând soluții multiple cum sunt acelea produse de unii economişti importanți, precum Marshall şi Walras, au fost complet ignorate pentru o lunci 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 intre sistemele deterministe care produc un comportament regulat deci predictibil, si 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. in estimarea modelelor lineare, observațiile neconvenabile au fost catalogate drept accidentale şi în consecință, ignorate.

În ultimii ani, totuşi, se observă o creştere impresionantă a interesului comunității ştiințifice pentru analiza sistemelor non-lineare. Cercetarea unor astfel de sisteme, demarată prin studiile realizate de cercetători din domeniul matematicii şi al ştiințelor naturale a condus la dezvoltarea unor concepte şi metode fundamental noi. Cu toate că aplicarea acestora în cadrul ştiinței economice se află încă în faza de început, au fost deja obținute unele rezultate remarcabile de mare interes pentru economişti. Există numeroase domenii şi contexte economice in care metodele non-lineare se pot dovedi foarte folositoare, precum comportamentul pieților de capital şi a ratelor de schimb, probiemele datoriei externe, depresiunile economice, hiperinflația şi riscul bancar ş.a.

Este clar că dezvoltarea conceptelor şi metodelor non-lineare reprezintă un produs al erei computerelor. Majoritatea studiilor din fazele incipiente au început cu analiza numerică a modelelor non-lineare extrem de simple, ceea

ce astăzi reprezintă doar baza prelucrării datelor şi a calculului cu ajutorul PC-ului. S-a descoperit astfel că chiar cele mai simple modele non-lineare sunt capabile sa repoducă o vastă varietate de proprietăţi. De exemplu, s-a descoperit că schimbări foarte mici ale valorii parametrilor produc rezultate surprinzătoare, precum este chiar in cazul unor modele clasice simple, care se considerau în trecut ca având un comportament ciclic clar şi uşor predictibil Aceasta a condus in mod natural la idea de haos determinist.

Acest tip de exerciţiu numeric poate fi astăzi reprodus de oricare utilizator care dispune de un calculator personal Rezultatele numerice obţinute prin utilizarea unor modele specifice au condus totodată la căutarea de rezultate mai generale, încurajând dezvoltarea unor concepte fundamental noi, adesea la un nivel mai înalt de abstractizare în mod particular, conceptele de echilibru, stabilitate şi dimensiune au trebuit să fie revizuite.

1.2. Comportamentul complex al ecuaţiei logistice simple

Ecuaţia logistică a jucat un rol important în dezvoltarea matematici: haosului, oferind totodată, datorită utilizării sale frecvente în aplicaţii economice, un punct util de pornire în prezentarea unor idei fundamentale ale modelării non-lineare economice.

Să considerăm variabila Y_t, unde $0 \leq Y_t \leq 1$ şi t = 1, 2, 3. Sistemul dimamic discret $Y_{t.1} = f(Y_t)$

$$= \mu Y_1 (1-Y_t) \qquad (1.1)$$

este cunoscut în literatură sub denumirea de ecuaţie logistică. Un exemplu este oferit de următorul model dinamic simplu al cheltuielilor pentru reclamă ale unei firme. Presupunem că între cheltuielile pentru reclamă şi nivelul profitului există următoarea legătură pe măsură ce cheltuielile de reclamă. Y_i, cresc profitul firmei X_t mai întâi se majorează apoi, după ce ajunge un maxim, începe să scadă. Considerăm, de asemenea, că cheltuielile pentru reclamă din perioada următoare sunt proporţionale cu profitul din perioada curentă. adică

$$X_t = \lambda Y_t(1 - Y_t),\ \lambda>0 \qquad (1.2)$$

$$Y_{t-1} = \gamma Y_t,\ \gamma>0 \qquad (1.3)$$

Combinând aceste două ecuaţii se obţine ecuaţia logistică (1.1). unde $\mu = \lambda\gamma$

Funcţia (1.1) este simetrică în jurul lui $Y_t = 0.5$, astfel încât valori ale lui Y_t între 0 şi 0.5 implică valori ale lui $Y_{t.1}$ între 0 şi $\mu 4$, iar valori ale lui Y, între 0.5 şi 1 generează valori ale lui Y_{t-1} de la $\mu 4$ la 0. Ecuaţia logistică poate fi privită în termenii unei cartografieri a spaţiului fazelor, implicând extensie sau compresie combinată cu îndoire. Astfel, dacă $\mu<2$ valorile lui Y_t sunt compresate, iar dacă

μ >4 apare o ieşire 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 doreşte pornind de la o anumită valoare inițială a lui Y_t pentru t = 1. Problema este însă aceea a alegem unei anumite secvențe de valori care ar putea fi aşteptate. În particular, ar putea ca valorile lui Y, să conveargă către o anumită valoare fixă. Astfel încât $V_{t-1} = Y_1 = Y^*$, de exemplu. Geometric, un punct fix este reprezentat pe un grafic în planul $Y_{t-1} = Y_t = Y^*$ (denumit şi spațiul fazelor) prin intersecția liniei bisectoare a planului cu curba logistici dată de relația (1.1). În vederea examinării punctelor fixe, substituim $Y_{t-1} = Y_t = Y^*$ în relația (1.1) şi reaşezăm termenii, rezultând următoarea ecuație

$$Y^*[Y^* - (1-1/\mu)] = 0 \qquad (1.4)$$

Rezultă că, dacă $0 \leq \mu \leq 1$ singura rădăcină posibilă a ecuației (1.4) 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 şi respectiv $1-1\mu$.

În continuare este necesar să analizăm stabilitatea acestor două rădăcini. Economiştii familiari cu analiza de tip cobweb a stabilității în căzul echilibrului parțial dintre cerere şi ofertă, nu vor avea nici o dificultate în a trasa un drum cobweb similar pentru cazul ecuației logistice. Pentru V* > 0, condiția de stabilitate cere ca curba logistică venind pe deasupra liniei bisectoare, să o intersecteze în punctul fix, dar tangenta sa în acel punt 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 de punctul inițiat, este monoton (figurile 1.1a şi 1.1b) 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 1.2a şi 1.2b). Mai formal, condiția referitoare la panta curbei logistice în punctul fix poate fi examinată prin diferențierea lui (1.1), în punctul Y=Y* după cum urmează:

$$df(Y=Y^*)/dY=\mu(1-2Y^*) \quad (1.5)$$

Figura 1.1.

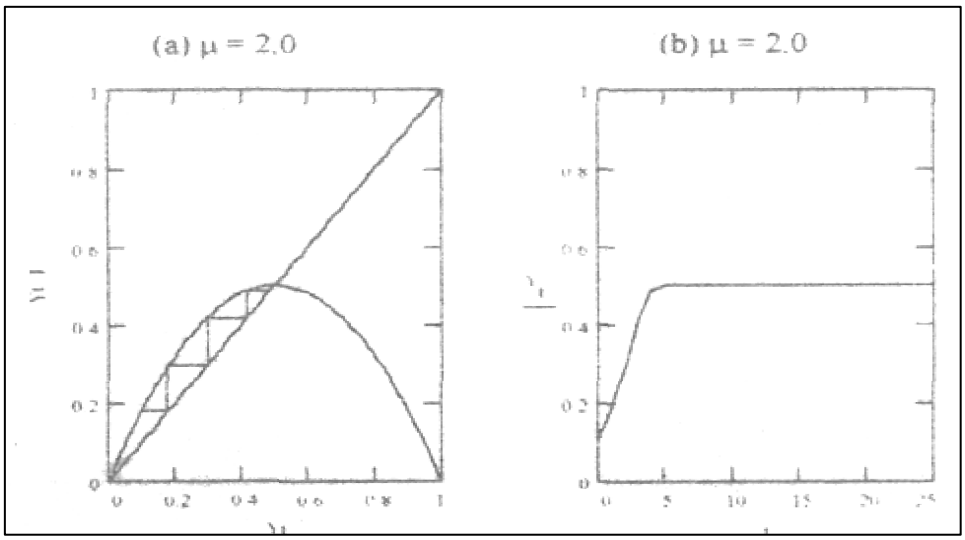
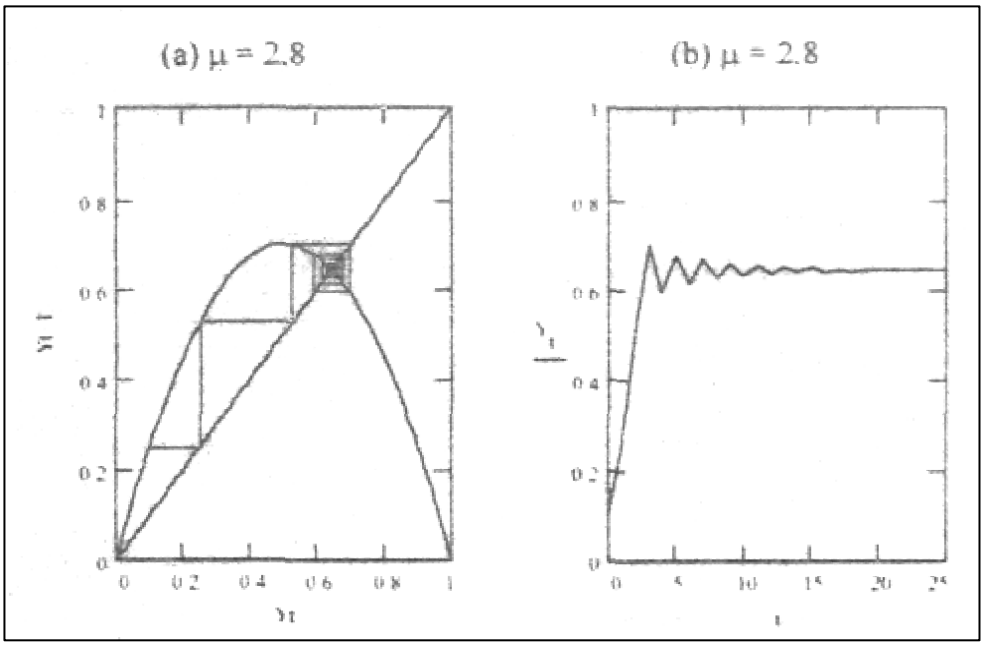


Figura 1.2.



Rezultă că originea este stabilă doar dacă $\mu < 1$. Pentru $1 < \mu < 4$, substituția valorii fixe $Y^* = 1 - 1/\mu$ în (1.5) dă o valoare a tangentei de $2 - \mu$. Rezulta 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 $u < 3$. Pentru valori ale lui μ situate în jurul valorii *2,* convergența este extrem de rapidă, indiferent de valoarea inițială a lui Y. 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 imens 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 şi 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 reuşit descoperirea unor rezultate fascinante tocmai concentrându-se asupra zonei în care se manifestă astfel de puncte. Dacă μ creşte 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 şi 0,558014125. Acest ciclu de două perioade este redat grafic în figurile 1.3a şi 1.3b. 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 şi 0,506713055. Acest ciclu de patru perioade este prezentat în figurile 1.4a şi 1.4b. 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 1.5a şi 1.5b.

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 penoadă trei. De exemplu, pentru μ egal cu 3.836 iterațiile tind către valorile 0,151479312, 0,493053855 şi 0,958814917, pentru orice punct inițial, aşa cum este redat în figurile 1.6a şi 1.6b. Creşteri foarte mici ale lui μ vor produce din nou o dublare a perioadelor la 6.12, 24 ş.a.m.d., ajungându-se în final iarăşi 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 şi 0,499625614. Pentru creşterea în continuare a lui μ există o secvență de dublare rapidă a perioadei ciclurilor, în final apărând iarăşi regimul haotic.

Figura 1.3

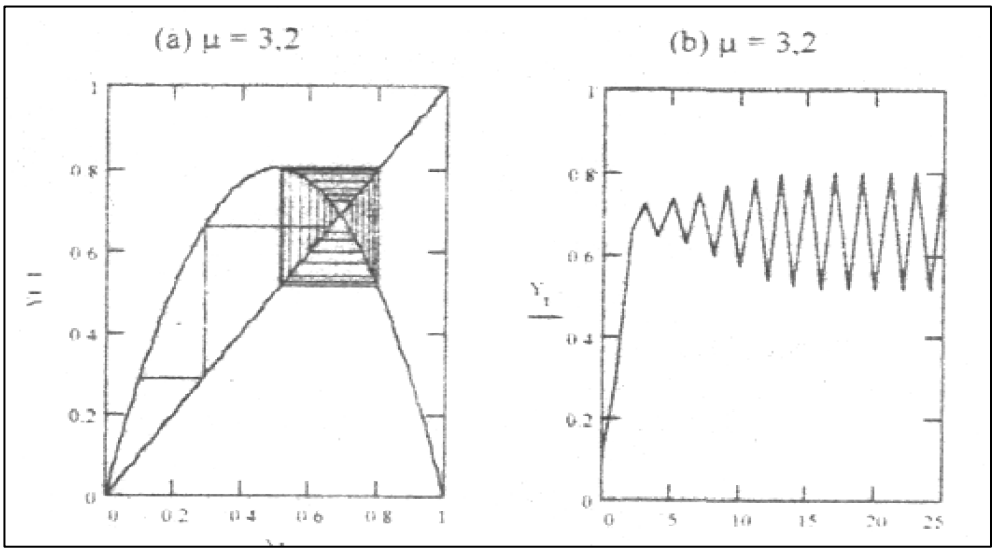


Figura 1.4

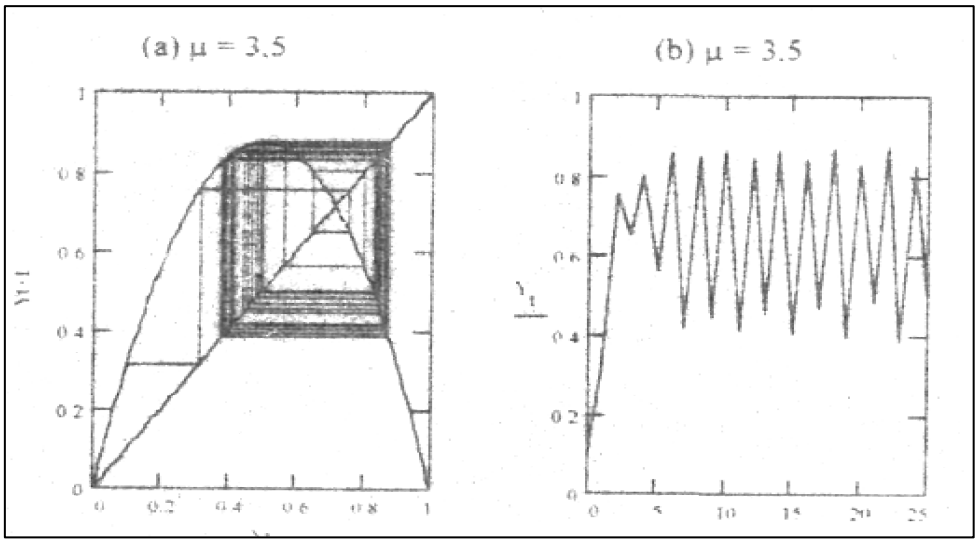


Figura 1.5

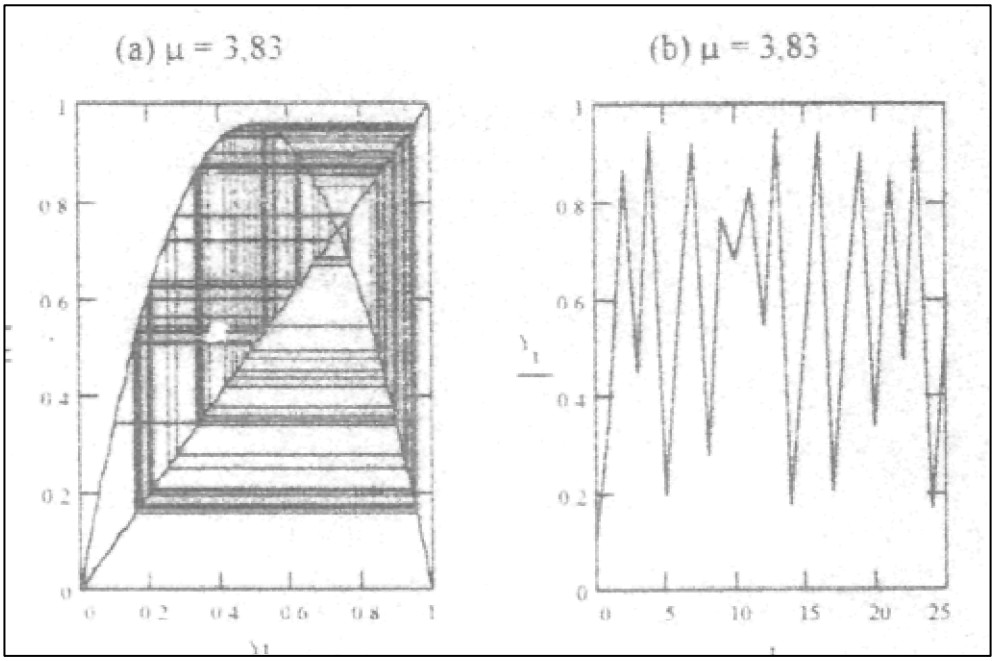
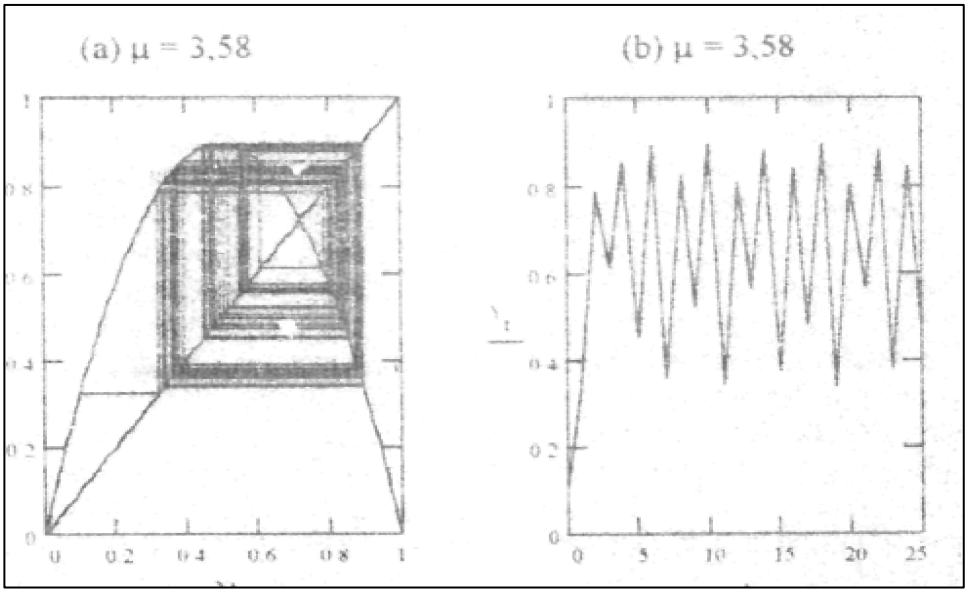
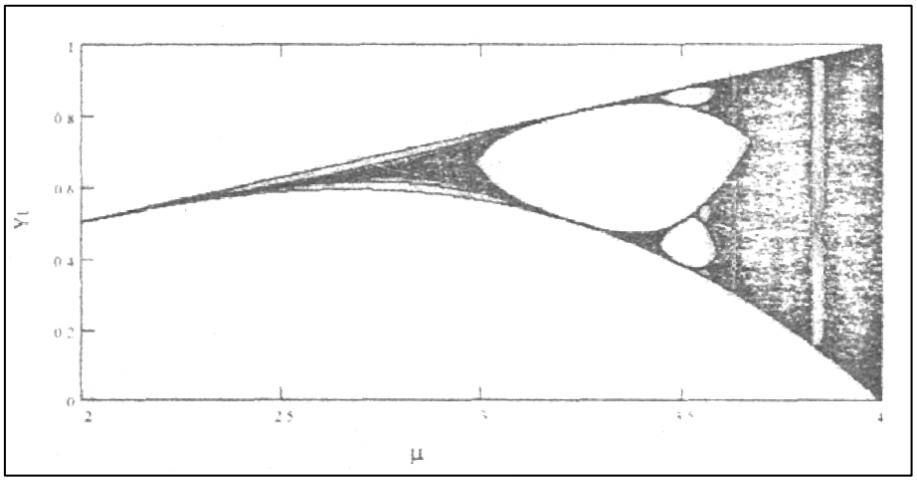


Figura 1.6



Informația despre comportamentul modelului logistic pentru diversele valon ale lui μ pot fi vizualizate sub forma unei diagrame, precum aceea din figura 1.7, 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, totuşi, pentru acele valori ale lui μ care generează componament haotic, o linie verticală solidă rezultă pe grafic. Figura 1.7 ilustrează proprietățile lui Y pentru μ, cuprins între 2,0 şi 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 şi 4,0, diagrama birurcațiilor prezintă benzi negre corespunzând haosului, separate de ferestre. De asemenea, în aceste ferestre apar cicluri de ordin impar (cicluri impare). Aceasta semnifică în general, aşa-numita ordine în interiorul haosului.

Figura 1.7

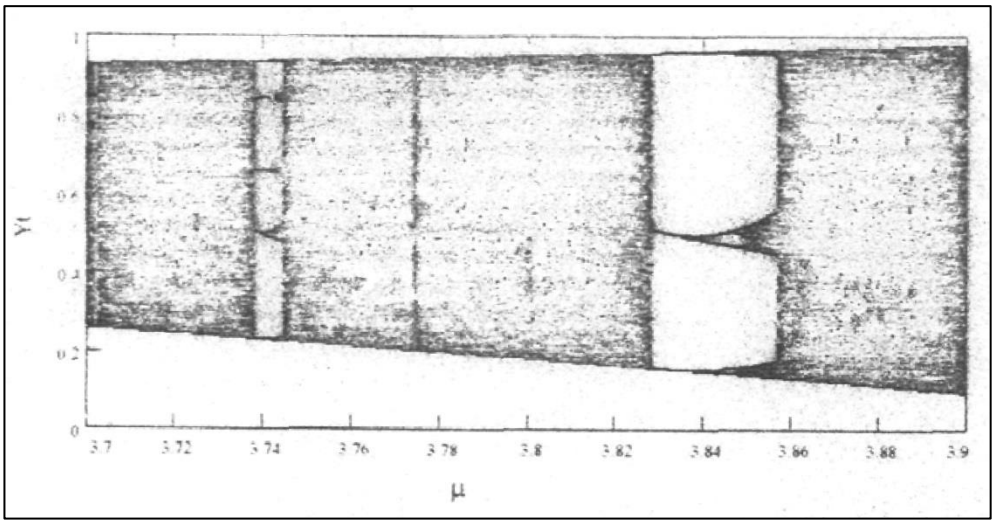


O altă trăsătură remarcabilă a logisticii când utilizăâm reprezentarea sub forma diagramei bifurcațiilor, este aceea că dacă fiecare fereastră este privită mai de aproape (mărim rezoluția), diagrama se prezintă exact ca o copie a diagramei integrale. Aceasta este cunoscută ca autosimilaritate, fiind ilustrată în figura 1.8.

Analiza a pus în evidența numeroasele proprietăți ale unui model aparent foarte simplu, în care ideea standard a unui echilibru static, utilizată intensiv în modelele economice lineare, descrie doar zona foarte limitată a posibilității unui comportament monoton sau cu oscilații regulate. Tipul de componament exprimat de modelul logistic cu $0 < \mu < 3{,}57$ poate fi asimilat cu modelele lineare standard utilizate în economie. Analiza modelelor non-lineare

se concentrează pe un concept mai complet al echilibrului, în particular unui care ține seama de ciclurile de perioadă impară. Mai mult, analiza modelului logistic în regiunea haosului, 3.57 < μ < *A,* arată că pentru acest tip special de componament, 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 μ (a se vedea figurile 1.7 şi 1.8).

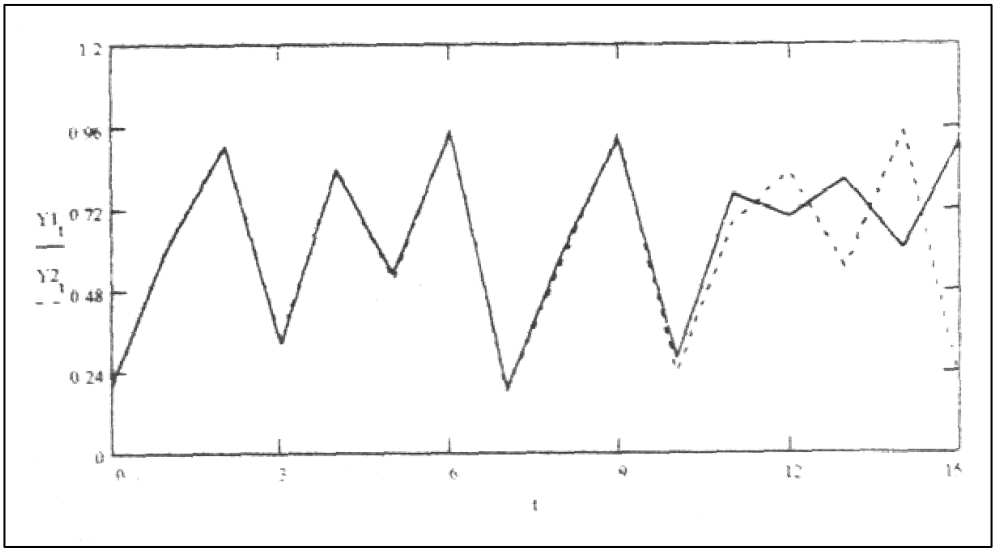
Figura 1.8



O altă proprietate a modelelor non-lineare o reprezintă senzitivitatea la condițiile inițiale. Aşa cum s-a arătat, dacă valoarea lui μ este astfel încât apar cicluri regulate, sistemul va converge pe acelaşi ciclu, indiferent de valoarea punctului de pornire a lui Y. Dacă μ se afla într-o repune de haos nici un ciclu regulat nu va apare, oricât de multe iterații se vor efectua. O caracteristică a zonei de haos, este ci traiectoria urmată de Y, este extrem de sensibilă față de valoarea inițiala. Un exemplu este redat în figura 1.9. unde valorile inițiale ale lui Y utilizare pentru a genera două traiectorii succesive în timp sunt 0,2 şi respectiv 0,201. Pentru pnmele iterații, când t-ul este mic cele două traiectorii sunt inconfundabile. dar mai târziu ele se vor îndepărta semnificativ. Această proprietate este desemnată ca sensibilitate (sau senzitivitate) la condițiile inițiale şi are consecințe foarte importante în ceea ce priveşte 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-şoc asupra output-ului. Pentru a obține estimații corecte ale traiectoriei output-ului,

este necesar a se dispune de informații de încredere privind valorile inițiale ale unor variabile precum producția, politica fiscală şi capitalul. Figura 1.9 demonstrează ce se poate întâmpla cu traiectoria simulată pentru valori inițiale diferite. O soluție a acestei probleme este aceea a unei analize serioase a senzitivității 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 1.9



1.3. Sisteme globale unidimensionale cu timp discret

Ecuația logistica reprezintă un exemplu de proces unidimensional cu timp discret. Alte exemple sunt următoarele:

$$Y_{t-1} = Y_t \exp(\mu(1-Y_t)),\ \mu > 0 \qquad (1.6)$$

$$Y_{t-1} = Y_t + \mu Y_t (Y_t^2 - 1) \qquad (1.8)$$

$$Y_{t-1} = \mu \sin(Y_t) \qquad (1.9)$$

Acestea sunt denumite logistică exponențială, triunghiulară, cubică şi 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 ca pentru $0 < \mu < 1$, originea este punctul fix stabil, pentru $0 < \mu < 3$, există un punct fix stabil egal cu $1-1/\mu$. Acestea au fost găsite pe cale analitică, iar calculele numerice au permis descoperirea faptului că pe măsură ce parametrul μ 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 μ continuă să crească apar noi si noi ferestre adiționale ale dublării perioadei, care, de asemenea, conduc la zone de haos. Identificarea tuturor valorilor lui μ pentru care se înregistrează dublarea perioadei se dovedeşte 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 pnn simpla simulare numerică. Rezultatul a fost descoperirea unei constante universale, care astăzi îi poartă numele.

Pentru a demonstra constanta universală a lui Feigenbaum. definim μ ca un punct al dublării perioadei. Considerăm următorul rată

$$\delta = (\mu_n - \mu_{n-1})/ (\mu_{n-1} - \mu_n) \tag{1.10}$$

care exprimă raportul dintre schimbarea amenoară a parametrului necesară obținerii dublării perioadei şi schimbarea curentă necesară dublării perioadei ciclice Feigenbaum a descoperit că indiferent de valoarea lui n, raportul ia aceiaşi valoare, anume aproximativ 4.6692. De asemenea, el a demonstrat că această constantă apare în cazul a numeroase hărți (spațiii) unidimensionale. Numărul 4.6692, cunoscut şi sub numărul lui Feigenbaum, este o constantă universală, precum π sau c (viteza luminii în vid).

O implicație directă a relației de mai sus este că, dacă se cunosc μ_{n-1} şi μ_n, atunci este posibilă calcularea lui μ_{n-1}. De exemplu, după cum am arătat anterior, primele două puncte în care se observa o dublare a perioadei ciclurilor sunt $\mu_{n-1} = 3$ şi respectiv $\mu_n = 3{,}449$. Prin substituire, se obține:

$$\mu_{n-1} = \mu_n + (\mu_n + \mu_{n-1})/\delta \cong 3{,}56 \tag{1.11}$$

Aşa cum s-a arătat, valorile lui μ în zona de haos, $3.57 < \mu < 4$, 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 dovedeşte că un model prezintă un ciclu de perioadă trei, atunci el poate genera cicluri de toate ordinele posibile (a se vedea Guckenheimer şi Holmes, 1983). Acest rezultat a fost demostrat de noi pentru cazul modelului logistic, unde s-a arătat că acesta prezintă un ciclu de perioadă trei ca de altfel şi cicluri impare de ordin superior şi chiar cicluri regulate.

Li şi Yorke (1975), utilizând rezultatul lui Sarkovskii, au demostrat că dacă o hartă are un ciclu de perioadă trei, atunci ea prezintă comportament periodic şi aperiodic. Cartografierile (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

$$Y_{t-3} < Y_t < Y_{t-1} < Y_{t-2} \tag{1.12}$$

$$Y_{t-3} > Y_t > Y_{t-1} > Y_{t-2} \tag{1.13}$$

atunci două traiectorii distincte în timp ale lui Y_t, deşi pot fi întâmplător foarte apropiate una de alta, în viitor se vor îndepărta semnificativ. Traiectoria lui Y, 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 şi Li şi Yorke este că poate exista ordine în regiunea haotică. Referindu-ne la figurile 1.7 şi 1.8 pentru valori ale lui **u,** în zona haotică, anume $3{,}57 < \mu < 4{,}0$, 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 şi calme în ceea ce priveşte prețurile. În cadrul acestei zone, principiile de piață determină prețul. Totuşi, dacă parametrii fundamentali ai modelului se schimbă, economia poate fi împinsă într-o zonă de haos, care va fi caracterizată de ample şi dese mişcări de prețuri.

1.4. Sisteme globale multidimensionale discrete

O proprietate a hărților discrete unidimensionale este aceea că ele tind să conducă la traiectorii de tip "dinți de ferăstru". Acestea sunt nerealiste pentru foarte multe dintre variabilele economice sugerând că o creştere 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 totuşi că, în vreme ce pentru sistemele unidimensionale există un numai important de teoreme care ne pot ajuta la identificarea structurii atractorilor, în cazul n-dimensional multe dintre acestea lipsesc (a se vedea Lauwerier, 1986), pentru unele rezultate în cazul bidimensional).

Una dintre cele mai cunoscute hărți multivariabile discrete este aceea a lui Henon (1976), care se bazează pe următorul set de ecuații non-lineare discrete

$$X_{t-1} = 1-\gamma X_t^2 - Y_t \tag{1.14}$$

$$Y_{t-1} = \beta X_t \qquad (1.15)$$

unde γ şi β sunt parametri pozitivi. În figura 1.10 sunt prezentate grafic proprietățile modelului lui Henon, pentru valorile γ = 1,4 şi β = 0,3.

Un grafic al seriei dinamice a lui X_t, redat în figura 1.10a, arată că seria tinde să se compone într-o manieră aperiodică iar diagrama fazelor, în figura 1.10b, demonstrează apariția unul obiect asemănător unei banane. Acesta este aşa-numitul atractor Henon, care, fiind date valorile inițiale ale lui X_t şi Y_t, desemnează regiunea spre care converge foarte rapid procesul simulat de model Haosul, observat ie hartă provine din proprietatea că distanța între oricare două puncte succesive este incertă. Acest atracor demonstrează de asemenea proprietatea de autosimilaritate evidențiată în figura 1.11a, unde o parte a atractorului lui Henon a fost amplificată. Graficul prezintă trei benzi constituite, din o singură linie, o linie dublă şi o linie quadruplă. Mărind rezoluția în banda liniei quadruple, în figura 1.11b, se identifică repetarea figurii inițiale, dar cu o granulație mai fină. Aceasta semnifică ordinea în harta Henon

Figura 1.10

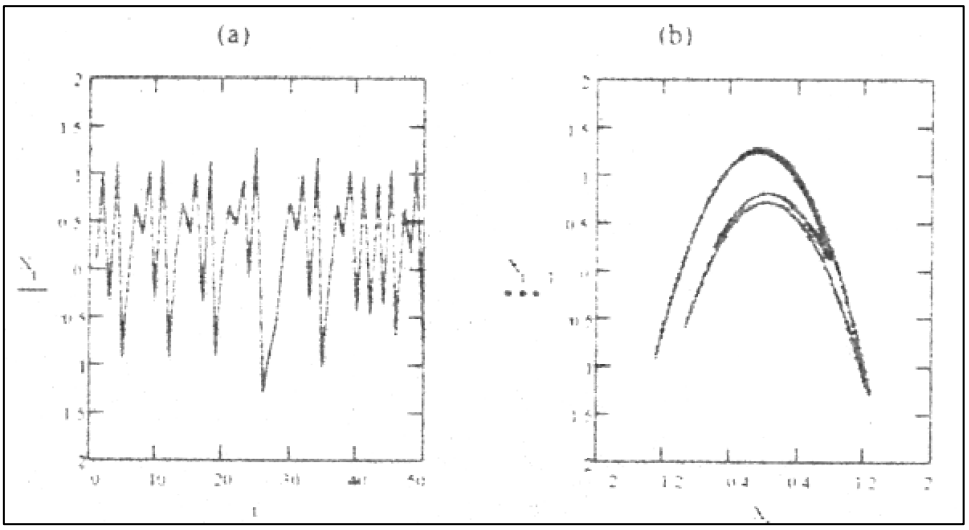
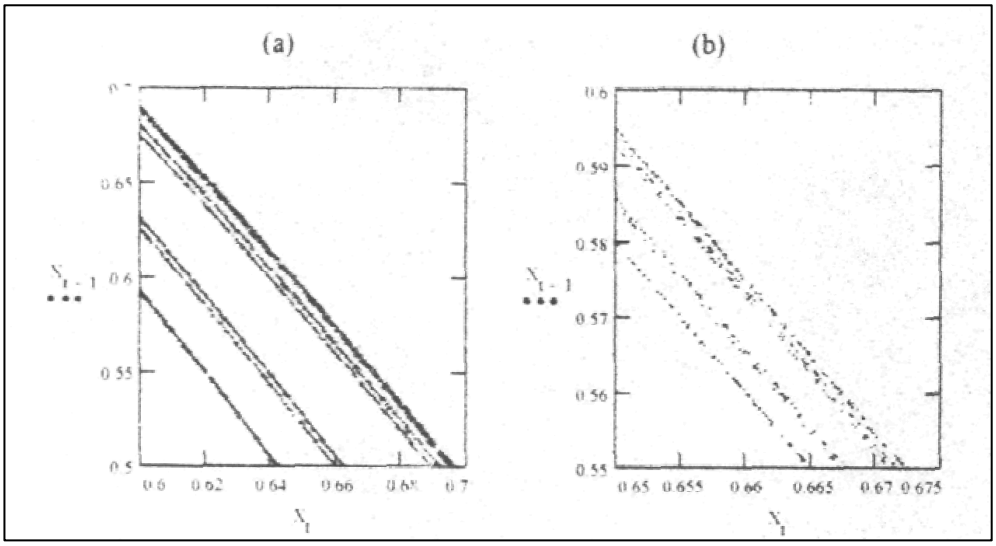


Figura 1.11



Drept exemplu al modelelor economice discrete non-lineare multivariabile, considerăm următorul model al ciclului afacerilor al lui Kaldor (a se vedea Lorenz, 1989. p. 130).

$$Y_{t-1} - Y_t = \alpha[\, I_t (Y_t, K_t) - S_t (Y_t)] \quad (1.16)$$

$$K_{t-1} - K_t = I_t (Y_t, K_t) - \delta K_t \quad (1.17)$$

$$I_t (Y_t, K_t) = c2^{-1/[(dYt+\varepsilon)^2]} + eY_t + a(f/K_t)^g \quad (1.18)$$

$$S_t = s\, Y_t \quad (1.19)$$

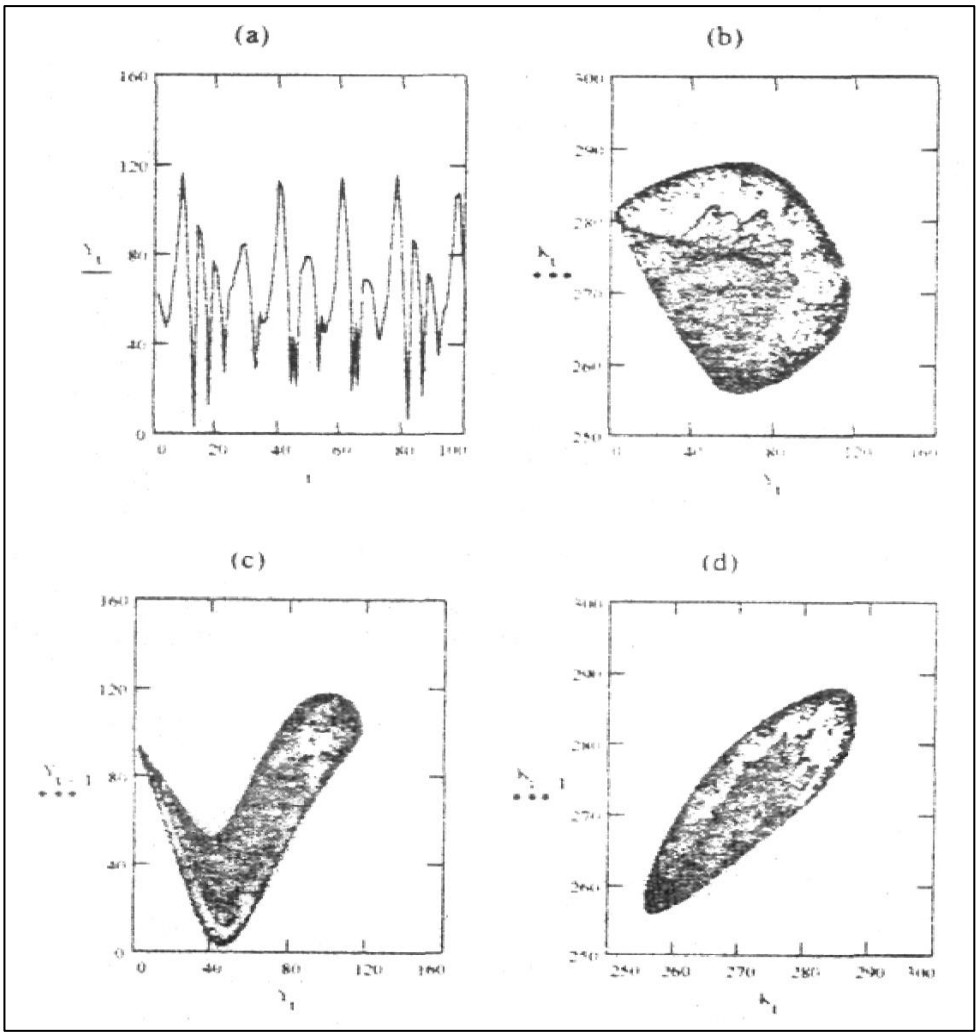
unde Y_t este output-ul K_t - stocul de capital I_t - investițiile brute, S_t - economiile, iar α = 20.0, δ = 0,05, reprezentând rata de depreciere a capitalului, c = 20.0, d = 0,01, ε = 0,00001, e = 0.05, a = 5.0, f = 280.0, g = 4,5 şi s = 0.21 sunt parametri.

Ecuația (1.16) arată că schimbările în output apar când există un ecart între economii şi investiții în vreme ce ecuația (1.17) relevă faptul că adăugiri nete la stocul de capital apar când investițiile brute depăşesc ca volum investițiile de înlocuire δK_t. Non-lineritățile sunt introduse în model prin funcția sigmoidă a investițiilor dată de relația (1.18), iar ecuația (1.19) 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 **a** în vreme ce pentru valori mai mari ale acestui parametru există o orbită închisă. Pentru valori foarte mari ale lui **a** nu va mai apare nici o relație între Y şi K. Această

structură presupusă haotică este redată în figura 1.12a, unde o simulare a seriei dinamice a lui Y_t este prezentată. Forma atractorului este redată în figurile 1.12b, 1.12c şi 1.12d pentru planurile Y_t - K_t, Y_{t-1} - Y_t şi respectiv K_{t-1} - K_t

Figura 1.12



Un analog în spațiul multivariabil al teoremei Li-Yorke este dat de Marotto (1978). Acesta, prin introducerea conceptului denumii "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 şi 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 (1.16) -(1.19). Hermann (1985*)* a descoperit că pentru un anumit set al parametrilor există un snap-back repeller.

1.5. Sisteme globale cu timp continuu

În paragrafele precedente, analiza a avut în vedere demonstrarea faptului că introducerea unor non-liniarități în modelele economice discrete unidimensionale sau multidimensionale pot genera comportamente haotice ale sistemelor. În particular, mişcarea haotică a fost identificară atunci când procesul sau procesele înregistrează salturi neregulate pe atractor. Dar modelele economice sunt adesea construite şi 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 şi în cazul clasei modelelor continue. În virtutea proprietăților modelelor cu timp continuu, haosul nu poate fi defini în termenii 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 şi Takens (1971), a aşa-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 şi 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 şi haos este aceea că dacă un sistem are un atractor straniu, arunci sistemul este haotic. Pentru ca un atractor şi 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 şi 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 însăşi. 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 stranii.

Atractorul Lorenz are la bază următorul sistem continuu tridimensional de ecuații (Lorenz, 1963).

$$dX/dt = -\alpha (X-Y) \tag{1.20}$$

$$dY/dt = \beta X-Y-XZ \tag{1.21}$$

$$dZ/dt = -\gamma Z + XY \quad \alpha, \beta, \gamma > 0 \tag{1.22}$$

Proprietățile atractorului Lorenz se pot reliefa prin utilizarea următoarelor valori ale parametrilor α = 10,0, β =60.0 şi γ = 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 porneşte de pe aripa stângă, există o mişcare 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 mişte 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 şi 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:

$$dX/dt = -(Y+Z) \tag{1.23}$$

$$dY/dt = X+\alpha Y \tag{1.24}$$

$$dZ/dt = -\beta - \gamma Z + XZ \quad \alpha, \beta, \gamma > 0 \tag{1.25}$$

Trăsătura surprinzătoare a acestui model este că comportamentul haotic este generat dintr-un model cu o structură non-lineară chiar mai simplă decât în cazul sistemului de ecuații al modelului lui Lorenz.

Parametrul cheie pentru determinarea caracteristicilor traiectoriei variabilelor, în ecuațiile (1.23)-(1.25), este γ**.** Acest parametru joacă acelaşi rol ca parametrul μ în modelul logistic, el determinând punctele critice la care

apare o dublare a perioadei ca şi 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 $\gamma = 3,5$, şi respectiv într-unul de perioadă opt, pentru $\gamma = 4,0$. Secvența dublării perioadei continuă până ce traiectoria devine în final haotică, adică atractorja capătă caracteristica stranietății. Structura atractorului straniu Rossler este redată în figura 1.13. Cele trei imagini bidimensionale ale atractorului redate în figurile 1.13a, 1.13b şi 1.13c, arată că atractorul apare ca o pâlnie cu diametrul crescând pe măsura ce γ creşte. Imaginea tridimensională a atractorului este redată în figura 1.14 O trăsătură a atractorului este aceea că există doar un punct fix care 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 non-lineare sunt incluse aşa-numitele oscilații forțate (întreținute), sisteme non-lineare de ecuații diferențiale de ordinul unu şi de asemenea de ordine superioare. Ca exemplu, considerăm următoarea ecuație diferențială nelinearâ univariabilă de ordinul doi.

$$d^2Y/dt^2+f(Y)dY/dt+g(Y) = 0 \qquad (1.26)$$

unde f(Y) şi g(Y) reprezintă funcțiile. Cu toate că ecuația (1.26) reprezintă un model unidimensional ea poate fi interpretată şi ca reprezentând un sistem bidimensional, în termenii lui Y şi dY/dt. Aceasta se poate explicita prin scrierea ecuației ca un sistem de două ecuații diferențiale non-lineare de ordinul întâi, după cum urmează

$$dX/dt + f(Y)X + g(Y) = 0 \ (1.27) \ dY/dt = X \qquad (1.28)$$

Cu toate că clasa de modele dată de (1.27) şi (1.28) poate genera un bogat meniu al comportamentului dinamic, ea nu poate genera comportament haotic, de vreme ce sistemul este continuu şi are dimensiunea mai mică decât trei. O cale de a creşte dimensiunea sistemului este de a include timpul în mod explicit, după cum urmează

$$dY^2/dt^2 + f(Y)dY/dt + g(Y)=h(t) \qquad (1.29)$$

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 şi Holmes (1983), iar pentru exemple economice ale unor astfel de modele - lucrarea lui Lorenz (1989).

Figura 1.14

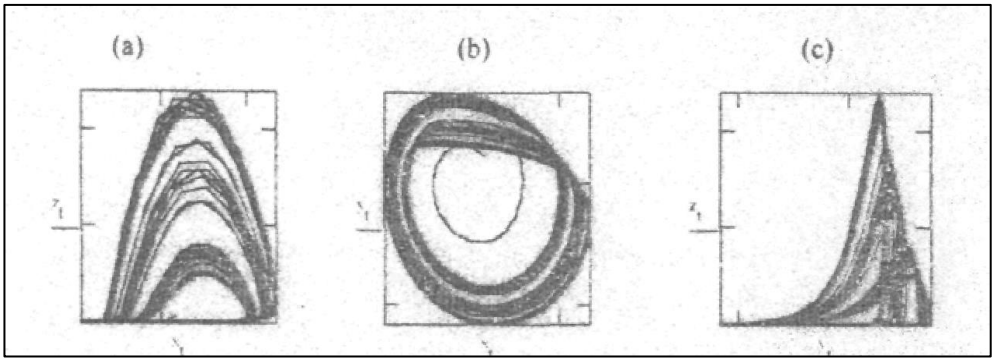
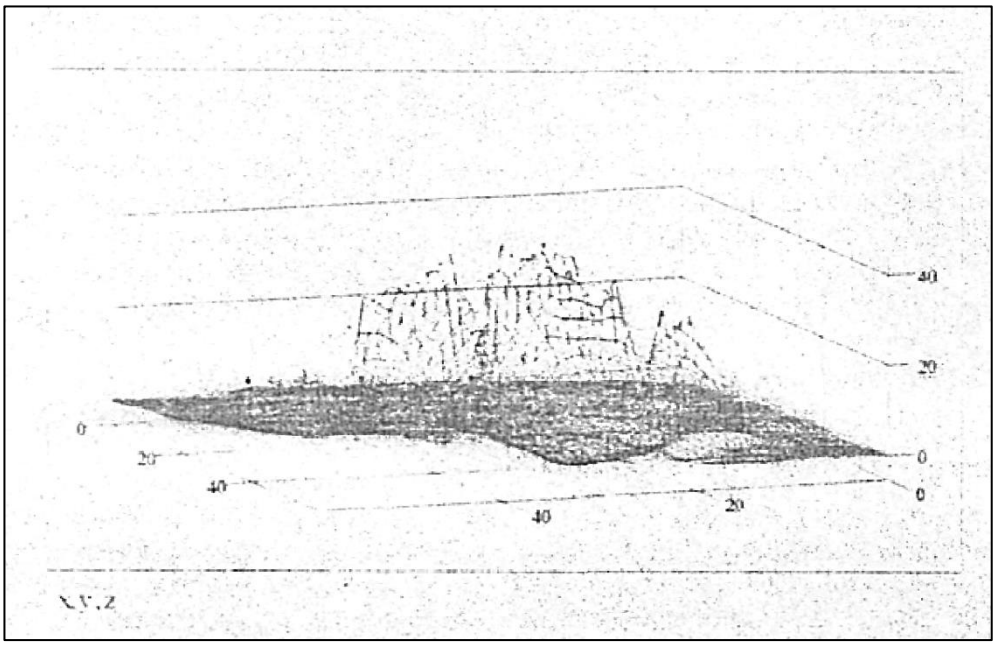


Figura 1.15



CAPITOLUL 2. APLICAȚII ALE MODELELOR NON-LINEARE LA TRANZIȚIA ECONOMIILOR EST-EUROPENE

În cadrul acestui capitol prezentăm în mod sintetic principalele rezultatele ale dezvoltării unor modele utilizate de noi în proiecte de cercetare din anii anteriori (Albu, 1995 şi 1998, Dăianu şi Albu, 1996 ş.a.).

2.1. Considerații privind dinamica relației inflație-şomaj în perioada de tranziție

Inflația şi şomajul reprezintă două dintre marile probleme cu care se confruntă guvernele din oricare țară, nemaivorbind de cele din țările est-europene aflate în tranziție. Între inflație şi şomaj există o strânsă corelație, deşi încă nu pe deplin specificată, în ciuda eforturilor comunității ştiințifice internaționale din domeniul economic. Evidențele empirice demonstrează totuşi existența unor trenduri pe termen lung a căror cunoaştere poate fi de un real folos responsabililor cu politica economică. În acest mod ar putea fi evitate efectele nefaste ale unor "programe" sau "strategii" care îşi propun, de exemplu, simultan, ritmuri înalte pentru diminuarea inflației, reducerea şomajului, creşterea economică, majorarea salariilor şi a pensiilor, sporirea productivității muncii, creşterea exporturilor, reducerea deficitelor aprecierea monedei naționale creşterea consumului intern (privat şi al statului), majorarea veniturilor bugetare ş.a.m.d. Comportamentul sistemelor economice evoluează după legi "naturale", iar ignorarea lor poate avea consecințe imprevizibile. Politicile economice pot avea succes, evaluat pe termen lung, doar în măsura în care acționează în sensul acestor legi.

Ca în multe alte cazuri, performanțele României în ceea ce priveşte alinierea la trendurile generale de evoluție a rapotului inflație-şomaj (având un impact major asupra dezvoltării de ansamblu a economiei naționale), care se manifestă în ultimii ani pe plan european, sunt modeste. Astfel, criza actuală cu care se confruntă economia românească poate fi explicată în bună parte şi prin amânarea unei rezolvări corespunzătoare a relației inflație-şomaj întârzierea restructurării de fond a economiei care ar fi presupus în primul rând eliminarea pierderilor din vechiul sistem al întreprinderi lor de stat, a alimentat în mod decisiv inflația şi a stopat mobilitatea forței de muncă, adică o dinamică susținută a succesiunii şomaj masiv pe termen scurt provenit din sectoarele economice vechi, neperformante, şi resorbția rapidă a acestuia în sectoarele noi, dinamice.

2.2. Modelul stagflației. evidențe empirice şi trenduri

Datele empirice demonstrează, pe fundalul ciclului afacerilor, unele modificări majore ale trendurilor in țările occidentale în ultimele trei decenii. Printre acestea menționăm descreşterea impresionantă a ratei inflației acompaniată de majorarea cvasi-continuă a ratei şomajului, reducerea generală a ritmului de creştere economică, micşorarea ariei de distribuție a punctelor (valorilor) în cazul fiecăruia din cele trei planuri inflație-şomaj, inflație-producție şi respectiv producție-şomaj, ceea ce semnifică, o stabilitate macroeconomică mai mare şi implicit mai puțin stres în economie în orice caz, evoluția a fost de la o perioadă în care principalul simptom al stresului a fost inflația spre una în care şomajul devine principalul simptom şi factor totodată, al stresului dintr-o economie națională. Semnificația este că un nivel relativ înalt al şomajului este actualmente considerai normal" (aceasta şi grație gradului de prospețime generală la care s-a ajuns în Europa de vest şi programelor tot mai sofisticate de protecție socială), spre deosebire de cazul inflației. Pe de altă parte, în țările din centrul şi estul Europei a existat o situație complet diferită în primii ani de după 1989 atât inflația cât şi şomajul au marcat creşteri accelerate, fără piecedent în zona europeană în timp de pace. Probabil, pe termen lung trendurile vor fi similare celor înregistrate în cazul țărilor din vestul Europei.

Datele empirice sugerează, de asemenea, posibilitatea existenței unor trenduri persistente şi a unor atractori în ceea ce priveşte evoluția pe termen lung. Pentru economiile vest-europene, trendurile generice sunt redate în figurile 2.1a, 2.1b şi 2.1c, iar pentru economiile est-europene acestea sunt prezentate în figurile 2.2a. 2.2b şi 2.2c (pe grafice, săgețile semnifică trendurile pe termen lung sau "săgețile timpului" iar atractorii sunt reprezentați, în cele trei spații bidimensionale, prin elipse). Se pot remarca unele diferențe semnificative între economiile vestice şi cele estice. Astfel, în cazul celor din urmă, principala problemă o reprezintă tranziția de la tipul de atractori existenți în priii ani de după 1989 la cei care guvernează astăzi economiile vest-europene. De exemplu, în cazul planului şomaj-inflație, tranziția presupune o mişcare de la elipsa având axa mare orientată vertical, de-a lungul axei inflației, la aceea având axă mare orientată orizontal, de-a lungul ratei şomajului. Totodată, pe graficul respectiv, se poate remarca un punct important de bifurcație reprezentat de intersecția din partea dreaptă a figura, a celor doi atractori. De la acest punct remarcabil se deschid două căi una care urmează vechea traiectorie-elipsă şi alta care reprezintă traiectoria care va permite înscrierea în trendul deja existent în țările vest-europene. O problemă fundamentală în acest caz o reprezintă evadarea din capcana vechiului tip de atractor-elipsă, întrucât după cum este cunoscut deja chiar din teoria economică standard, sistemele economice dispun în orice moment de o

cantitate semnificativă de forțe inerțiale şi de o memorie remanentă importantă (aşa-numitul fenomen *hisierensis).*

Figura 2.1a ***Figura 2.1b*** ***Figura 2.1c***

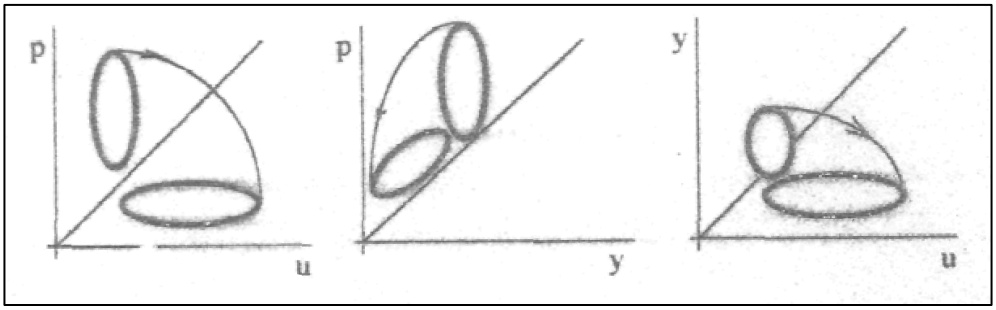
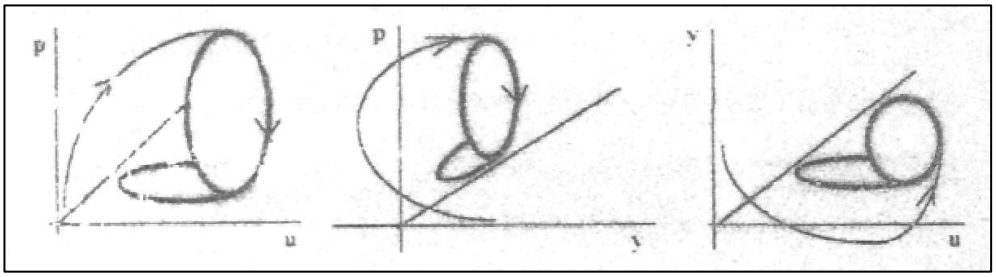


Figura 2.2a ***Figura 2.2b*** ***Figura 2.2c***



Pentru a analiza trendurile pe termen lung ale relației înflațile-şomaj, am utilizat două modele derivate din cel general al *stagflației.* Pentru exemplificare, s-au luat în considerare evoluțiile din trei țări vestice (Belgia, Franța şi Marea Britanie), şi din patru țări estice (Bulgaria, Cehia, România şi Ungaria), în perioada statistică 1990-1998 (pentru anul 1998, datele reprezintă estimări). Rezultatele obținute sunt prezentase sintetic în tabelul 2.1, iar datele de bază în tabelul 2.2. În primii ani de după 1989, în țările estice, spre deosebire de situația din cele vestice, inflația a avut o dinamică explozivă, iar şomajul a marcat creşteri importante (în unele cazuri însă, cum este şi ceş al României, acesta a continuat totuşi să se situeze sub nivelul care ar fi fost impus de promovarea unor modificări structurale profunde). Pe ansamblul perioadei considerate având în vedere şi avansarea, mai lentă sau mai rapidă, pe calea reformelor în țările est-europene se remarcă o anumită convergență, cel puțin în ceea ce priveşte nivelul ratei naturale a şomajului între cele două grupe de țări (cu excepția Cehiei). Probabil pe termen lung, trendurile din economiile estice vor fi similare celor înregistrate în cazul țărilor din vestul Europei.

Principala problemă a tranziției acestor țări însă continuă să fie actualmente nivelurile înalte ale ratei inflației.

Tabelul 2.1. Estimări pe baza datelor staristice din perioada 1990-1998

- % -

	Rata naturală a şomajului		Valorile extreme ale ratei şomajului		Rata naturală a inflației	
	Model I	**Model II**	**Model I**	**Model II**	**Model I**	**Model II**
Belgia	12,8	13,1	-	13,1 (maxim)	2,0 (minim)	Idem
Bulgaria	12,6	13,9	-	14,2 (maxim)	152,0 (minim)	Idem
Cehia	3,7	3,8	-	4,0 (maxim)	8,3 (minim)	Idem
Franța	10,7	10,7	-	10,6 (minim)	2,5 (maxim)	Idem
Marea Britanie	8,2	8,1	-	8,0 (minim)	6,0 (maxim)	Idem
România	8,3	8,9	-	9,2 (maxim)	102,2 (minim)	Idem
Ungaria	9,6	9,7	-	16,6 (maxim)	21,6 (minim)	Idem

Datele. empirice disponibile pentru țările vest-europene şi abordarea lor pe baza teoriei moderne a ciclurilor endogene ne-a permis o interpretare mai nuanțată a "confirmării" curbei Phillips pentru anii '50-'60 şi a morții sale ulterioare decretată de economiştii aparținând de aşa-numita *Standard Economics.* Este posibil ca schimbarea produsă să fie efect al tranziției spre un nou atractor, în planul inflație-şomaj. Situația din economiile occidentale pare să confirme aşa-numita strategie *Stop-Go Cycle*. Guvernele mai întâi promovează politici expansioniste iar apoi le stopează. O suită de astfel de politici generează în planul inflație-şomaj o serie de bucle. Datele empirice descriu de fapt "paşii" unei dinamici de tip Stop-Go Cycles, în care alternarea perioadelor de expansiune a cererii cu cele de contracție generează o succesiune de genul accelerarea inflației recesiunea inflaționistă, desinflație şi în final reinflație. În ultimele două decenii, atât rata inflației cât şi aceea a şomajul se mişcă în cadrul unei zone strict delimitate a planului, deşi se înregistrează o inversare a distribuției (inflația scade, până la valori foarte aproape de zero, în timp ce şomajul atinge noi recorduri). Acest trend ar putea fi atribuit, în opinia noastră, luării în considerare, într-o măsură tot mai mare, a ratei naturale a şomajului (aşa-numitul NAIRU) în cadrul politicilor macroeconomice din țările vest-europene.

Tabelul 2.2. Evoluția principalilor indicatori economici în perioada 1998-1998

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Belgia									
- Şomaj	9 6	10.3	11 2	13.0	13.9	14 1	13.7	13.2	12.8
- Inflație	3 4	3.2	1.5	2.6	2.4	1.5	2.1	1.6	1.0
- Ritm PIB	3 7	1.5	1.4	-1 7	2.2	2.7	1.4	2.4	2.9
Bulgaria									
- Şomaj	1 8	11.5	15 6	16 4	12.8	11,1	12,5	13,7	12,2
- Inflație	23.8	338,5	91,2	72.8	96,0	62,1	123,0	1082.3	22,3
- Ritm PIB	-9.1	-11,7	-7,3	-1.5	1.8	2,9	-10,1	-6,9	4,0
Cehia									
- Şomaj	0 7	4 1	2 6	3 5	3 2	2,9	3,5	5,2	7,5
- Inflație	9,7	56,6	11,1	20.8	10,0	9,0	8,8	8,5	10,7
- Ritm PIB	-1,2	-11,5	-3,3	0,6	3,2	6,4	3,9	0,9	-0,7
Franța									
- Şomaj	9 0	9 5	10 0	10 8	12 3	11 7	12 4	12 4	11 9
- Inflație	3 3	3 1	2 4	2 1	1.7	1 7	2 0	1.2	0.7
- Ritm PIB	2 8	1 0	1 4	-1 0	2 2	3 2	1 3	2.3	3 1
Marea Britanie									
- Şomaj	5 8	8 0	9 8	10 4	9.4	8 3	8 2	7.0	6 2
- Inflație	9 5	5 9	3 8	3 5	2 5	3 4	2.4	3 1	3 4
- Ritm PIB	1 0	-2 2	-0 5	2 1	3 8	2 7	2 4	3 4	2.7
România									
- Şomaj	1 3	3 1	8 2	10 4	10.9	9,5	6,6	8,8	10,5
- Inflație	5.1	170,2	210,4	256.1	136 8	32,3	38,8	154,8	59,1
- Ritm PIB	-5 6	-12,9	-8,8	1,5	4,0	7,2	3,9	-6,6	-7,3
Ungaria									
- Şomaj	1 7	7 4	12 3	12 1	10.9	11,1	10,7	10,4	9,1
- Inflație	28,9	35,0	23,0	22,5	18,9	28,3	23,5	18,3	14,2
- Ritm PIB	-3,5	-11,9	-3,1	-0,6	2,9	1,5	1,3	4,6	5,1

Primul model utilizat de noi presupune o corelație lineară simplă între rata înregistrată a şomajului (X) şi rata anuală de modificare a PIB (vy). De asemenea, rata anuală a inflației (z) este exprimată ca o funcție parabolică având ca argument ritmul PIB-ului.

$$x(vy) = a\ vy + xn \qquad (2.1)$$

$$z(vy) = A\ vy^2 + C \qquad (2.2)$$

unde a, A şi C repezintă constante, iar xn este rata naturală a şomajului . Eliminând vy din (2.1) se obține:

$$z(x) = A\,[(x - xn)/a]^2 + C \qquad (2.3)$$

Modelul a fost conceput în ipoteza existenței *stagflației,* adică a prezenței simultane a inflației şi a creşterii zero (sau negative) a PIB-ului, cuplată cu o rată a şomajului pozitivă şi de regulă ridicată. În literatură, încercarea de a modela acest fenomen constă în modificarea curbei Phillips originale introducând influențe adiționale cum ar fi de exemplu rata aşteptară a inflației z^e în acest context, parametrul C poate fi privit ca o rată "naturală" a inflației, în sensul teoriei aşteptărilor raționale. Pentru perioada statistică analizată există trei situații: 1) linia şomajului se situează sub curba inflației, care este de forma unei parabole prezentând un minim (în această situație se află toate țările estice considerate); 2) linia şomajului intersectează curba inflației (cazul Belgiei); 3) linia şomajului se află deasupra celei a inflației care de această dată are forma unei parabole prezentând un maxim (cazul Franței şi al Marii Britanii).

Al doilea model a fost obținut prin modificarea funcției şomajului astfel:

$$x(vy) = a\,vy^2 + b\,vy + c \qquad (2.4)$$

unde b este un coeficient.

În contextul acestui model pot exista următoarele situații: 1) curba şomajului, o parabolă ce prezintă un maxim, se situează sub aceea a inflației, o parabolă care prezintă un minim (în această situație se află toate cele patru țări estice considerate); 2) curba şomajului intersectează pe aceea a inflației, ambele conservându-şi forma (cazul Belgiei); 3) curba şomajului, prezentând un minim de această dată se situează deasupra celei a inflației, care prezintă în acest caz un maxim (în această situație se află Franța şi Marea Britanie).

2.3. Fazele tranziției

Analiza efectuată pe baza celui de-al doilea model permite identificarea următoarelor cinci faze ale tranziției din spațiul economic central şi est-european:

- O scădere severă a PIB-ului, urmată de o creştere explozivă a inflației şi de o creştere modestă a şomajului (cauza rezidând în opoziția vechilor structuri şi în credința că tranziția poate fi realizată cu un grad relativ ridicat al ocupării forței de muncă).
- O temporizare a inflației însoțită de rate mici de scădere a PIB-ului şi o creştere severă a şomajului până în momentul în care restructurarea reală este realizată.
- După punctul de maxim al şomajului (cerut de restructurare) şi stoparea scăderii PIB-ului urmează o revigorare a producției cu absorbția unei părți importante de forță de muncă (dar conform unei noi structuri

economice) şi o continuare a procesului de temporizare a inflației, situată însă la un nivel încă relativ înalt.

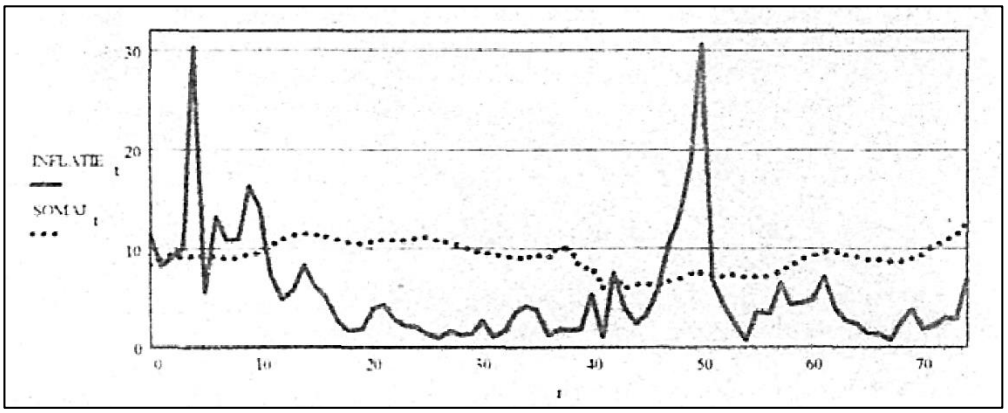
- Rata de creştere a PIB-ului atinge valori maxime şi apoi scade, cu uşoare scăderi ale ratei şomajului (care se află aproape de nivelul minim admis) şi, cel mai important, o scădere accelerată a inflației până la nivelul înregistrat în ținte vestice în urmă cu 25-30 ani (stadiu ce corespunde situației economiilor vestice la sfârşitul anilor '60).
- Începutul unei noi perioade de creştere a şomajului, dar în condițiile unei inflații mici, strict controlate.

Privite prin această schemă a tranziției, Cehia şi Ungaria s-ar afla actualmente în zona fazelor avansate, iar Bulgaria şi România doar în aceea a fazelor 2-3.

După cum s-a arătat în ultimii ani, pe plan european se desfăşoară un proces tranzițional important, incluzând țările vestice, anume acela un nivel ridicat al ratei şomajului şi către o perioadă în care şomajul devine mult mai autonom în raport cu dinamica PIB-ului. Pe latura şomajului a apărut o puternică relaxare nivelurile ridicate ale şomajului fiind percepute ca normale spre deosebire de situația de pe latura inflației în ciuda existenței încă a unor diferențe semnificative, pot fi observate semnele unor iminente procese de convergență. Pentru accelerarea acestor procese, soluția foarte urgentă, în special pentru țările estice rămase în urmă, precum România, o constituie finalizarea marii privatizări, dublată de un efort uriaş orientat către restructurarea economici. În termenii relației inflație-şomaj aceasta înseamnă creşterea şomajului şi descreşterea controlată a inflației. Într-o perioadă atât de tensionată este important ca guvernanții să beneficieze de un suport însemnat din partea populației (ceea ce s-a întâmplat în România după noiembrie 1996, dar care încă nu s-a reflectat în evoluția economiei reale). Important pentru tranziția actuală în țările estice este că procesul de convergență nu presupune în mod necesar aceeaşi evoluție ca aceea din țările vestice din ultimii 30 de ani. Astfel, schimbarea parametrilor curbelor în spațiul inflație-şomaj (ce reflectă de fapt schimbări structurale) poate asigura o tranziție mult mai rapidă, un veritabil salt. O primă modalitate de a descoperi în ce zonă este situată o economie, dintr-o perspectivă pe termen lung, este oferită de modelele derivate din teoria ciclurilor endogene. Alături de metodele tradiționale, un model dezvoltat în acest sens ar fi un instrument important la dispoziția făuritorilor de politici economice (unele rezultate promițătoare apar din utilizarea unor modele mai complicate de tip spirală sau de tip Rossler, acest tip de modele împreună cu modelele neliniare discrete ale curbei Phillips modificate pot fi un util semnal de alarmă, anume acela că structura aparentă a simplelor modele clasice poate prezenta, în fapt, un amplu meniu comportamental şi că regimuri haotice pot apare când valorile unor parametri speciali evoluează în jurul unor valori-prag, cum se întâmplă, de exemplu, în cazul unor expectații înalte ale inflației).

În ceea ce priveşte evoluția pe termen lung a celor doi indicatori, în figura 2.3 este prezentată dinamica pe termen lung (perioda ianuarie 1993-noiembrie 1998, precum şi estimările până la sfârşitul primului trimestru din anul 1999) a inflației lunare şi a şomajului.

Figura 2.3



Bibliografie

Albu L.-L. (1995) - *La modelisation de l'economie souterrame et des politiques fiscales,* CEPREMAP - Paris, ACE-PHARE, August

Albu L.-L. (1998) - *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

Albu L.-L. (1998) - Tranziția economiei sau tranziția ştiinței economice, IRLI-EXPERT, Bucureşti

Dăianu D. şi Albu L.-L. (1996) - *Strain and inflation-unemployment relationship. A conceptual and Empirical Investigation Econometric Inference into the Macroeconomic Dynamics East European Economies,* University of Leicester, UK Research Memorandum. No. 96 15 Feigenbaum M (1978) - "Quantitative University for a Class of Non-linear Transformations", *Journal of Statistical Physics,* 19

Gilmore, R. (1981) - *Catastrophe Theory for Scientists and Engineers,* New Yor,k John Wiley

Guckenbeimer, J. şi Holmes. P (1983) - N*on-linear Oscillations Dynamical Systems, and Bifurcations of Vector Field* New York-Berhn-Heidelbergs Springer

Herton M. (I976) - A Two Dimensional Mapping with a Strange Atractor *Communications in Mathematical Physics,* 50

Hermann R. (1985) - "Stability and Chaos in a Kaldor-tvpe Model". *Department of Economics University of Gottingen Discussion Paper No. 22*

Li T.Y. şi Yorke J.A. (1975) - Period Three Implies Chaos *American Mathematical Montly,* 82

Lorenz E.N. (1963) - Deterministic Non-period Flows, *Journal of Atmosferic Sciences,* 20

Lorenz H.-W. (1989) - Non-linear Dynamical Economics and Chaotic Motion". Berlin Springer-Verlag

Marono F.R. (1978) - Snap-back. Repellors Imply Chaos" in *Journal of Mathematical Analysis and Appllications,* 72

Rossler O.E. (1976) - An Equation for Continuous Chaos. *Physies letters* 57A

Ruelle D. (1979) - Repellers for Real Analytic Maps" *Ergotic theory and Dynamic Systemy 2*

Ruelle D. şi Takens F. (1971) - "On the Nature of Turbulence *Communications in Mathematical Physics* 20

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 29-30-31/1999

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE NATIONALA

ASOCIEREA ROMÂNIEI LA UNIUNEA EUROPEANĂ. EFECTE PE TERMEN MEDIU ŞI LUNG

Dr. Gheorghe ZAMAN
Grigore VÂLCEANU

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

INTRODUCERE 207

Capitolul I - TENDINȚE IN POLITICA COMERCIALA COMUNĂ A UNIUNII EUROPENE DUPĂ 1990 210

1.1. Scurt istoric al funcționării P.C.C. 210

1.2. Tendințe în P.C.C. față de țările dezvoltate 214

1.3.Tendințe în P.C.C. față de țările în dezvoltare 219

1.4. Tendințe în P.C.C. față de țările din Europa Centrală şi de Est.... 224

Capitolul II. ACORDUL DE ASOCIERE A ROMÂNIEI LA U.E. - EFECTE PE TERMEN MEDIU ŞI LUNG 247

2.1.Cadrul juridic al relațiilor economice dintre România şi U.E. Înainte şi după 1990 247

2.2. Obiectivele Acordului de Asociere a României la Uniunea Europeană 24949

2.3. Tendințe în evoluția schimburilor comerciale ale României cu Uniunea Europeana după semnarea acordului de asociere ... 256

2.4. Efectele acordului de Asociere a României la Uniunea Europeană asupra exporturilor româneşti de produsele industriale şi agricole pe piețele țărilor comunitare 2733

Capitolul III - CONSIDERENTE PRIVIND ADERAREA ÎN PERSPECTIVĂ A ROMÂNIEI LA UNIUNEA EUROPEANĂ 2822

3.1. Contextul geo-politic al integrării României în structurile economice comunitare 2822

3.2. Raportul Comisiei U.E. - "Agenda 2000" privind stadiul pregătirii aderării României la U.E. 2844

3.3. Considerații privind şansele României de aderare la UE în perspectiva anilor 2005-2010 2866

CONCLUZII 2900

ANEXE 295

BIBLIOGRAFIE 3000

INTRODUCERE

***Tema: "ASOCIEREA ROMÂNIEI LA UNIUNEA EUROPEANĂ EFECTE PE TERMEN MEDIU ŞI** LUNG"* este pe cât de complexă, pe atât de necesară pentru ţara noastră în perioada actuală. Ea presupune nu numai prezentarea unui scurt istoric al funcţionării pieţei comune comunitare şi prezentarea tendinţelor pieţei comune comunitare faţă de ţările dezvoltate, ţările în curs de dezvoltare precum şi faţă de ţările din Europa Centrală şi de Est, probleme prezentate în primul capitol al lucrării, şi anume pentru a înţelege contextul în care se desfăşoară eforturile României de integrare în Uniunea Europeană.

Astfel, **primul capitol** al lucrării este compus în afara scurtului istoric al funcţionării PCC din patru paragrafe distincte în care sunt prezentate mai întâi tendinţele pieţei comune comunitare faţă de AELS, NAFTA, Japonia şi Turcia, modul în care s-au stabilit şi se desfăşoară relaţiile economice, culturale cu aceste organizaţii. În al doilea rând relaţiile economice ale PCC faţă de organizaţiile pieţelor din ţările în curs de dezvoltare (ACP, MERCOSUR, ASEAN şi Ţări Mediteraneene) prezentare de asemenea succintă a organizării şi desfăşurării relaţiilor PCC cu aceste organizaţii.

A treia parte a acestui capitol se opreşte asupra tendinţelor PCC faţă de ţările din Europa Centrală şi de Est, partea covârşitoare, bine dezvoltată, acordându-se acordului de asociere la UE a ţărilor Europei Centrale şi de Est, în care se dezvoltă, conceptul, obiectivele şi cu deosebire efectele asocierii asupra schimburilor bilaterale. În ceea ce priveşte efectele asocierii asupra acestor ţări şi asupra PCC, acestea sunt analizate atât pe termen scurt şi mediu precum şi pe termen lung. Paragrafe distincte sunt consacrate implicaţiilor cantitative ale asocierii, pieţelor de capital şi mai ales costurilor şi beneficiilor asocierii TECE la UE, atât pentru ţările care solicită asocierea cât şi pentru Uniunea europeană în ansamblul său. Acest capitol şi paragraf se încheie cu o serie de consideraţii privind cadrul juridic al relaţiilor economice UE -Rusia.

Dacă acest prim capitol reprezintă partea mai ales introductivă în problematica relaţiilor economico-comerciale ale Pieţei Comune Comunitare respectiv a Uniunii Europene cu celelalte ţări, în economia lucrării am acordat atenţia sa principală capitolului al doilea referitor la **acordul de asociere a României la Uniunea Europeană** şi a efectelor pe termen mediu şi lung a asocierii asuspra economiei şi perspectivelor dezvoltării economiei româneşti şi capitolului al treilea privind **perspectiva aderării României la Uniunea Europeană.**

Am acordat atenţie deosebită problematicii acestor două capitole datorită faptului că ceea ce interesează în primul rând România şi factorii de decizie din ţara noastră în efortul lor de a găsi căile de aderare mai rapidă la UE sunt efectele beneficice sau negative asupra schimburilor economice ale României cu UE în perioada anterioară aderării depline, precum şi perspectivele

câştigurilor pentru România în ce priveşte relațiile comerciale cu UE după aderare.

În acest context, în **capitolul al doilea** se analizează cadrul juridic al relațiilor economice dintre România şi UE înainte şi după anul 1990, în care se subliniază că, chiar în condițiile anterioare lui 1990, țara noastră a antamat o serie de acorduri şi schimburi economice cu UE, care au constituit baza dezvoltării relațiilor economice cu această Uniune după 1990. Sunt prezentate succint obiectivele acordului de asociere a României la UE şi mai ales tendințele fundamentate pe un bogat material statistic, a evoluției schimburilor comerciale ale României cu UE după semnarea acordului de asociere, precum şi efectele Acordului de Asociere asuspra exporturilor româneşti de produse industriale şi agricole pe piețele țărilor comunitare. Concluziile care se trag în acest capitol sunt susținute de analize concrete pe țări şi produse şi grupe de produse privind comerțul exterior al României cu principalele țări din Uniunea Europeană şi care sunt reliefate de cifrele cuprinse într-un volum important de anexe în acest capitol.

Ultimul capitol al lucrării priveşte **şansele României de aderare în perspectivă** la Uniunea Europeană, şanse determinate atât de contextul geopolitic al integrării României în structurile economice comunitare cât şi de progresele pe care țara noastră le-a făcut până în prezent în îndeplinirea condițiilor puse de Uniunea Europeană pentru aderare, condiții menționate (multe dintre acestea îndeplinite) în Raportul Comisiei UE "Agenda 2000" privind stadiul pregătirii aderării României, şi care constituie unul din paragrafele acestui capitol.

Ultima problemă care face obiectul acestui ultim capitol al lucrării avansează o serie de considerații privind şansele României de aderare la UE în perspectiva anilor 2005-2010. Lucrarea de încheie normal cu o serie de concluzii reieşite din analiza problematicii studiate.

În cadrul lucrării am urmărit şi considerăm am reuşit într-o anumită măsură să surprindem cele mai semnificative aspecte pe care le implică asocierea şi preaderarea României la Uniunea Europeană. De la bun început, trebuie subliniat că, grila criteriilor de convergență, impusă cu un grad de toleranță mai mare sau mai mic diferiților candidați la Uniunea Europeană, indiferent de şansele cu care candidează România, nu poate să- i servească acesteia decât ca un reper benefic pentru propria- i tranziție la mecanismele pieței concurențiale.

În abordarea de fond a problematicii lucrării, am pornit de la următoarele premise:

- asocierea şi aderarea României la Uniunea europeană nu reprezintă decât o continuare firească a tendințelor internaționalizării şi globalizării cu efecte favorabile atât pentru noii veniți cât şi pentru membrii fondatori ai UE;

- abordarea complexă a apropierii dintre România şi UE din punct de vedere economic, este din start concepută ca un proces de lungă durată care implică transformări profunde ale structurilor economico-sociale şi tehnologice, adecvării şi nonpolitizării la "Aquis-ul umanitar" şi la preconizata uniune monetară şi economică care îşi va începe existența probabil în acest an (1999);
- ată fiind complexitatea procesului de aderare, în ceea ce priveşte pregătirea de fond a acestuia, am avut permanent în vedere şi contextul atotcuprinzător al globalizării pieţelor internaționale căruia implicit sau explicit i s-a adăugat ipoteza unei posibile epuizări relative în timp şi spațiu a dezvoltării în continuare a schimburilor economice externe cu țările membre ale Uniunii Europene, dincolo de un prag minim şi necesar.

Problematica ridicată în prezenta lucrare a urmărit obiectivul nu atât acela al soluționării în faza finală a proceselor integrării economice internaționale în ceea ce priveşte țara noastră, cât mai ales surprinderea unor probleme fundamentale care vor necesita în viitor aprofundări atât teoretico-metodologice cât şi praxisul economic. Mai degrabă lucrarea poate fi considerată o provocare sui-generis la obsedanta întrebare "ce vom câştiga şi ce vom pierde" prin integrarea în Uniunea Europeană, care sunt "avantajele şi dezavantajele" în contextul predominanței în România a spiritului pro-integrare şi al disponibilității de capacitate a potențialului economico-social a României de a se însera eficient în structurile euroatlantice pe cât de exigente, pe atât de atractive.

Autorii

CAPITOLUL I - TENDINȚE IN POLITICA COMERCIALA COMUNĂ A UNIUNII EUROPENE DUPĂ 1990

1.1. Scurt istoric al funcționării P.C.C.

La 25 martie 1957, au fost semnate la Roma, două noi tratate de integrare de către aceleaşi şase țări (Franța, RF Germania, Italia, Belgia, Olanda, Luxemburg) care, în 1951 au pus bazele Comunității Europene a Cărbunelui şi Oțelului (CECO). Este vorba de **Tratatul cu privire la crearea Comunității Economice Europene** (CEE) **şi** de **Tratatul privind crearea Comunității Europene pentru** energia Atomică (EURATOM). Ele se înscriu pe linia continuării procesului de integrare economică din Europa Occidentală, îndeosebi primul având o sferă de cuprindere mult mai largă decât Tratatul de la Paris din 1951, care a pus bazele CECO[1].

Potrivit Tratatului de la Roma şi a dispozițiilor adoptate ulterior de către motivațiile sale, Comunitatea Economică Europeană urma să se realizeze, treptat, pe etape, mai întâi sub forma unei **uniuni vamale** şi apoi a unei uniuni economice şi **monetare,** implicând în prima etapă asigurarea liberei circulație a capitalurilor, serviciilor, forței de muncă şi adoptarea unei monede unice în interiorul comunității. Într-o etapă viitoare se prevedea şi realizarea uniunii politice a țărilor membre.

Prevederile care au vizat crearea uniunii vamale, aşa cum au fost prevăzute prin tratatul de la Roma au constat în[2]:

a. **înlăturarea completă,** dar treptată, a **taxelor vamale** de import şi de export în relațiile comerciale dintre țările semnatare, atât pentru produsele industriale, cât şi pentru produsele agricole
b. **înlăturarea completă,** dar treptată, în decursul aceleiaşi perioade a restricțiilor cantitative şi a altor bariere netarifare din calea comerțului

---

[1] Piața comună vest-europeană este alcătuită din următoarele trei comunități care au la bază tratate distincte şi ale căror organe executive au fuzionat începând din anul 1967:
- Comunitatea Europeană a Cărbunelui şi Oțelului (CECO), creată prin tratatul de la Paris în 1951;
- Comunitatea Economică Europeană (CEE), creată prin tratatul de la Roma din 1957;
- Comunitatea Europeană pentru EnergiaAtomică (EURATOM), creată prin tratatul de la Roma din 1957

[2] Vezi şi Nicolae Sută, Dumitru Miron, Sultana Sută-Selejean, "Comerț internațional şi Politici Comerciale Contemporane, Editura Figient, Bucureşti, 1997

reciproc al țărilor membre, pentru a se asigura o liberă circulație a mărfurilor în interiorul comunității;

c. instituirea unui regim fiscal comun în țările membre, respectiv un regim similar de impozite interne, pentru a nu fi discriminate produsele importate din țările membre față de produsele autohtone şi elaborarea şi adoptarea **unor reguli** comune privind desfăşurarea concurenței în cadrul comunității;

d. instituirea unei politici comerciale comune față de terți pentru înlăturarea barierelor netarifare din calea schimburilor comerciale reciproce, precum şi armonizarea legislațiilor vamale ale țărilor membre pentru a se aplica uniform de către toate acestea.

Prevederile care au vizat crearea uniunii economice şi monetare, care în concepția Tratatului de la Roma implică unificarea politicilor economice generale şi sociale ale țărilor membre, respectiv fuziunea piețelor naționale ale acestora, şi a căror realizare avea în vedere realizarea celei de a doua etape în construcția Comunității Economice Europene, au fost:

a. înlăturarea tuturor restricțiilor cu privire la circulația forței de muncă în cadrul comunității;

b. înlăturarea tuturor restricțiilor cu privire la circulația capitalurilor şi serviciilor în cadrul comunității;

c. instituirea unei politici agricole comunitare, a unei politici energetice comunitare, a unei politici comune în domeniul transporturilor, investițiilor, în domeniul monetar şi a unor măsuri comune pentru remedierea deficitelor din bilanțele de plăți.

Un capitol special din Tratatul de la Roma cu implicații asupra comerțului internațional, este şi cel referitor la asocierea țărilor şi teritoriilor de peste mări la CEE, cu scopul oficial afirmat de a dezvolta cu acestea schimburile comerciale reciproce şi de a le sprijini pe linia dezvoltării economice şi sociale.

Tratatul de Roma a intrat formal în vigoare la 1 ianuarie 1958, dar primele măsuri pentru traducerea în fapt a prevederilor lui a fost abia la 1 ianuarie 1959. Perioada de realizare a uniunii vamale a fost scurtată cu 10 ani (față de prevederile inițiale de 12-15 ani) şi în funcție de aceasta, a fost adoptat şi pus în aplicare un calendar de reduceri succesive ale taxelor vamale de import la produsele industriale şi la o parte din produsele agricole (care nu au intrat sub incidența politicii agricole comunitare) care s-a încheiat la 1 iulie 1968.

Odată cu desființarea integrală a taxelor vamale de import în relațiile comerciale reciproce dintre țările membre au fost înlăturate şi marea majoritate a restricțiilor cantitative, precum şi alte bariere netarifare, cu efecte similare, iar taxele vamale de export au fost desființate integral încă din anul 1960. Totodată, au fost adoptate de către țările membre ale CEE aşa-numitele contingente tarifare comunitare, în conformitate cu angajamentele asumate de CEE în cadrul GATT.

Se poate deci aprecia că la 1 iulie 1968 s-a realizat în linii generale, primul obiectiv înscris în Tratatul de la Roma şi anume înfăptuirea uniunii vamale a CEE.

În ceea ce priveşte **politica agricolă** a **CEE** (PAC) aceasta a constituit unul din cele mai dificile capitole ale procesului de integrare economică. Începutul acestui proces a fost marcat de adoptarea, în ianuarie 1962 a **Acordului de** la **Bruxelles** care schița viitoarea politică agricolă a CEE.

Principiile fundamentale care stau la baza politicii agricole comunitare, sunt următoarele:

- **liberalizarea treptată** a circulației produselor agricole între țările membre şi comercializarea lor la prețuri unice, comunitare, în principiu s-a stabilit ca prețurile comunitare;
- **preferință** din partea țărilor membre pentru **produsele agricole ale comunității;**
- **compensarea pierderilor** ce ar rezulta din exportul produselor agricole disponibile ale țărilor membre în afara CEE în cazul în care aceste exporturi s-ar realiza la prețuri mai mici decât cele comunitare prin sistemul aşa numitelor taxe de restituire;
- **protejarea agriculturii** țărilor membre de **concurența extracomunitară** printr-un sistem complex de măsuri de politică comercială;
- **finanțarea** pe **plan comunitar** a măsurilor de politică agricolă prin intermediul unui organism comunitar specializat denumit Fondul European de Orientare şi Garanție Agricolă (FEOGA).

Din cele menționate rezultă că prin instituirea politicii agricole comunitare se urmăresc o serie de obiective cum ar fi:

a. creşterea productivității muncii şi a progresului tehnic în agricultură care să asigure folosirea optimă a factorilor de producție şi a forței de muncă;
b. asigurarea unui nivel de viață ridicat agricultorilor;
c. stabilizarea piețelor produselor agricole vizate;
d. garantarea securității aprovizionăm țărilor membre cu produse agricole;
e. asigurarea de prețuri rezonabile pentru consumatorii comunitari.

Mecanismul politicii agricole comunitare a fost astfel conceput încât să încurajeze comerțul intracomunitar cu produse agricole şi să limiteze sau împiedice importurile intracomunitare, prin intermediul pârghiilor sistemului de prețuri indicative sau orientative, sistemul prețurilor de intervenție, sistemul de protecție la frontieră, prețurile prag şi prețurile de ecluză[1].

[1] NOTĂ: Prețul de ecluză este foarte apropiat de prețul de import, fiind cu puțin mai ridicat decât acesta. Prețul limită prag este egal cu prețul indicativ minus cheltuielile de transport pe parcurs intern (comunitar)

Organismul specializat în finanțarea politicii agricole comunitare este aşa cum am arătat, Fondul European pentru Orientare şi Garanție Agricolă, la care se varsă începând din anul 1962 şi taxele de prelevare care constituie una din sursele de finanțare a politicii agricole comunitare.

În ceea ce priveşte Reforma politicii agricole comunitare (PAC) trebuie menționat că obiectivul urmărit a fost creşterea gradului de autoaprivizionare al Comunității cu produse din producția proprie, obiectiv atins şi chiar depăşit la o serie de produse agricole. Surplusurile de produse trebuiau stocate şi exportate în afara comunității, activitate care trebuia finanțată de la FEOGA. Pentru a micşora costurile acestei activități prirnul pas pe linia reformă PAC, din 1979, a fost menținerea de prețuri garantate doar pentru o cantitate limitată de produse agricole. Al doilea pas, făcut în 1984 a fost încercarea de aliniere a producțiilor agricole la nivelul cererilor comunitare pentru produsele vizate de PAC, iar al treilea pas, făcut în 1988, Consiliul de Miniştri al CEE a hotărât aprobarea anuală a unui plafon maxim de cheltuieli cu politica agricolă comunitară care nu mai putea să depăşească ritmul creşterii PIB-ului comunitar, maximul atins fiind 74% din creşterea acestuia.

Obiectivele principale ale reformei PAC erau printre altele menținerea poziției de leader al CE pe piața produselor agricole, apropierea producției comunitare de nivelul cererii reale de produse agricole,acordarea de ajutor financiar unor fermieri comunitari şi încurajarea acestora să nu-şi părăsească pământurile, protejarea mediului şi dezvoltarea potențialului economic şi social al zonelor rurale.

Referitor la politica comercială a CEE față de țările terțe trebuie să menționăm faptul că aceasta implică nu numai adoptarea şi punerea în aplicare a unui tarif vamal comun ci şi alte măsuri şi reglementări comunitare care stau la baza relațiilor comerciale cu țările terțe. Printre acestea am menționa, introducerea "clauzei comunitare" adoptată de organele comunitare în 1961, adoptarea în 1962 a unui memorandum cu privire la politica comercială în cadrul căruia relațiile comerciale ale CEE cu țările terțe au fost împărțite pe trei grupe: relații comerciale cu țările dezvoltate, membre ale OCDE şi ale GATT; relații comerciale cu țările în curs de dezvoltare, membre ale GATT; relații comerciale du alte țări terțe inclusiv țările socialiste, față de care s-a preconizat un tratament (nscrirninatoriu în raport cu celelalte țări terțe.

Momentul cel mai important al instituirii politicii comerciale față de terți îl constituie adoptarea în 1971 de către organele comunitare a Schemei de preferințe vamale **nereciproce şi nediscriminatorii** în favoarea țărilor în curs de dezvoltare. O altă măsură de politică comercială ce a stat în atenția organelor comunitare la începutul deceniului opt vizează domeniul de stimulare a exporturilor şi are în vedere acordarea **creditelor de export,** asigurarea şi garantarea acestora, precum şi garantarea investițiilor **de capital** efectuate în țări terțe.

Pe parcursul timpului au fost luate şi alte măsuri pentru funcționarea politicii comerciale a Comunității Economice Europene printre care am aminti doar pe cele în domeniul politicii energetice a CEE. A fost inițiată de asemenea, reforma CEE (Cartea Albă, Actul Unic vest-european) şi realizarea Pieței Unice Interne[1] etc.

Piața unică internă a CEE reprezintă începutul realizării uniunii economice şi monetare în cadrul comunității şi care nu implică desființarea entităților naționale. Obiectivul acesteia constă în asigurarea condițiilor de circulație liberă în cadrul CEE a mărfurilor, persoanelor, serviciilor şi capitalurilor.

1.2. Tendințe în P.C.C. față de țările dezvoltate

1.2.1 Uniunea Europeană - SUA

Ideea creerii unei piețe libere transatlantice apare tentantă atât pentru politicieni cât şi pentru oameni de afaceri. Deşi SUA şi UE şi-au redus o parte din taxele vamale, multe au rămas neschimbate şi chiar au apărut altele noi. Dacă negocierile preliminare SUA-UE privind un posibil acord de zonă de comerț liber vor determina o viitoare liberalizare reprezintă un câştig, dar proiectul este încărcat de riscuri.

Din punct de vedere politic acest acord reprezintă o atracție pentru că ar putea da câştig de cauză democraților ce s-au văzut învinşi anul trecut când preşedintele Clinton nu a reuşit să obțină din partea Congresului dominat de republicani, autoritatea pentru inițierea de negocieri rapide. Încheierea unui acord cu UE ar putea ajuta curentul favorabil liberalizării comerțului existent în Congres şi ar pune capăt ezitărilor SUA privind noile liberalizări multilaterale pe care Administrația americană le-a convenit în cadrul O.M.C. Acest lucru ar fi în mod deosebit privite favorabil având în vedere perspectiva creşterii deficitului comercial cu țările din Asia de sud-est.

Deşi Statele Unite şi Uniunea Europeană şi-au redus taxele vamale iar, potrivit OMC, au trecut la deschiderea piețelor lor de servicii financiare şi telecomunicații, ele sunt departe de a reprezenta un model în relațiile comerciale reciproce.

În SUA acțiunea Legii Jones privind transporturile, practicarea de taxe vamale ridicate în domeniul produselor textile şi Legea Buy American se mențin iar în Uniunea Europeană reglementările politicii agricole comune şi legislația restrictivă în domeniul audiovizualului stânjenesc accesul produselor străine pe aceste piețe. Metodele anevoioase de obținere a aprobărilor importurilor de produse alimentare noi pentru importul în UE sunt o sursă de creştere a tensiunilor în schimburile comerciale, iar de ambele părți ale

[1] Vezi şi MCECEI - Institutul de Economie Mondială: Piața muncii a CEE: obiective şi acțiuni întreprinse pentru realizarea ei, Bucureşti, 1989.

Atlanticului politica transporturilor aeriene internaționale este organizată pe baza planificării centrale. Având în vedere aceste realități, inițierea unei apropieri bilaterale ar constitui un bun început pentru o liberalizare rapidă a schimburilor.

Experții apreciază însă că încheierea unui asemenea acord comportă riscul perceperii lui ca pe un gest discriminatoriu față de celelalte țări ale lumii. Este nevoie ca cei doi parteneri să se convingă asupra necesității extinderii liberalizării transatlantice şi asupra partenerilor lor.

În lipsa acestei extinderi se poate produce divizarea în blocuri a schimburilor internaționale şi ar determina prăbuşirea sistemului comerțului multilateral.

Suspiciunile cresc în relațiile SUA şi UE şi ca urmare a faptului că SUA insistă pentru introducerea în acord a prevederilor referitoare la standardele de protecția muncii şi mediul înconjurător.

Experți şi oficialități din țările UE îşi împart simpatiile privind acest proiect. Unii susțin atitudinea Statelor Unite, alții însă sunt de părere că un acord transatlantic ar compromite principiile comerțului multilateral şi nu ar fi justificat decât de o deschidere a pieței americane pentru produsele din țările comunitare. Acest preț s-ar putea dovedi însă mult prea ridicat având în vedere riscul schimbării comerțului liber la nivel planetar.

În cursul lunii februarie 1998, Leon Brittan, membru al Comisiei Uniunii Europene, responsabil cu relațiile economice externe a relansat proiectul de creare a unei noi piețe transatlantice, prin prezentarea executivului comunitar, a obiectivelor acordului de zonă de comerț liber preconizat a se încheia între cei 15 şi SUA.

De menționat că, relațiile UE-SUA au marcat o intensificare după adoptarea festivă acum 2 ani a "Agendei transatlantice", dar fără să se concretizeze într-un act juridic bilateral până în prezent.

Leon Britten, apreciat ca un promotor consecvent al intensificării relațiilor bilaterale UE-SUA a prezentat o nouă formă a proiectului de creare a unei zone de comerț liber între cele două părți, în ideia de a obține acordul tuturor țărilor membre, în special al Franței, reticentă la acest proiect.

În opinia lui Leon Brittan, încheierea acestui acord şi, respectiv, funcționarea propriu-zisă a zonei de comerț liber va conduce la o creştere suplimentară cu 1 punct procentual a PIB, cât al "celor 15", cât şi al SUA, în următorii 5 ani.

Succint, acest proiect cuprinde următoarele obiective:

- crearea unei zone de comerț liber în domeniul serviciilor;
- reducerea progresivă până la zero până în anul 2010 a tuturor taxelor vamale percepute în schimburile reciproce cu produse industriale;
- eliminarea barierelor "tehnice", respectiv norme şi standarde ce afectează comerțul bilateral, prin extinderea acordurilor de recunoaştere

reciprocă deja în vigoare şi intensificarea măsurilor de armonizare a acestora;
- liberalizarea reciprocă în domeniile: piața publică, proprietatea intelectuală, investiții de capital.

După cum se poate observa, ținând seama de obiecțiile Franței, proiectul de acord nu conține nici o referire la liberalizarea schimburilor cu produse agricole şi în domeniul audiovizualului.

Potrivit comentariilor apărute în presa franceză de specialitate, după prezentarea proiectului de acord acest proces bilateral de liberalizare a schimburilor de mărfuri şi servicii între cei doi principali "actori" din lume, riscă să aducă un prejudiciu sistemului multilateral promovat de Organizația Mondială de Comerț (O.MC.) discriminând şi descurajând țările terțe din Asia şi America Latină mai ales, în încercarea lor de majorare a cotei de piață pe cele două mari spații economice.

1.2.2. Uniunea Europeană - A.E.L.S.

Lărgirea CEE prin aderarea Angliei, Danemarcei, Irlandei, Greciei, Portugaliei şi Spaniei. Constituirea zonei de liber schimb CEE - țări AELS şi realizarea Spațiului Economic European.

În anul 1967, Anglia au depus oficial, pentru a doua oarăcererea de aderare la CEE. Acțiunea fiind coordonată în cadrul AELS, cereri similare au depus, odată cu Anglia, Norvegia, Danemarca şi Irlanda, negocierile încheiindu-se în iunie 1971 iar tratatele de aderare au intrat efectiv în vigoare în ianuarie 1973 (fără Norvegia care nu a ratificat tratatul de aderare)[1].

Principalele prevederi înscrise în tratatul de aderare la CEE se referă la: perioada de tranziție în decursul căreia țările aderante urmau să se alinieze la prevederile tratatului de la Roma şi a dispozițiilor adoptate ulterior de organele comunitare privind comerțul intra şi extracomunitar cu produse industriale şi agricole, relațiile comerciale cu terții, contribuția financiară la bugetul CEE, participarea la organele comunitare, aderarea la CECO şi EURATOM şi participarea la realizarea uniunii economice şi monetare.

Prin tratatul semnat în 1961 şi intrat în vigoare în 1962 şi Grecia s-a asociat la CEE. Perioada de tranziție convenită pentru alinierea Greciei la politica economică şi comercială a CEE a fost de 5 ani, cu excepția anumitor produse agricole pentru care s-a stabilit o perioadă de tranziție de şapte ani. Ca urmare în ianuarie 1986, taxele vamale de import în relațiile comerciale dintre Grecia şi CEE au fost complet înlăturate pentru produsele industriale şi cea mai mare parte a produselor agricole, realizându-se şi alinierea la tariful vamal comunitar în relațiile cu terții.

---

[1] NOTĂ: Prima cerere de aderare a Angliei la CEE a fost depusă în august 1961 şi a fost respinsă în 1963, datorită votului Franței.

Ca şi aderarea Angliei, Danemarcei şi Irlandei, aderarea Greciei a avut anumite incidenţe asupra comerţului internaţional. Ea şi-a intensificat treptat relaţiile comerciale cu ţările din CEE şi a slăbit relaţiile comerciale cu ţările terţe.

Portugalia, ţară membră a AELS-ului, a cerat oficial aderarea la CEE în martie 1977, iar în octombrie 1978 au început negocierile, încheiate în martie 1985, acordul semnându-se în iunie 1985 la Lisabona. Acordul a intrat în vigoare la 1 ianuarie 1986.

Acordul cuprinde prevederi similare cu celelalte ţări cu unele particularităţi iar perioada de tranziţie a fost prevăzută la 7 ani pentru produsele industriale şi 10 ani pentru produsele agricole şi de pescuit. În ce priveşte barierele netarifare, acordul de aderare a Spaniei a prevăzut suprimarea în marea lor majoritate începând cu ianuarie 1986.

Asupra Portugaliei şi Spaniei, aderarea a avut atât efecte pozitive cât şi negative, predominând însă cele pozitive. Cele două ţări şi-au orientat treptat schimburile comerciale spre CEE şi au restrâns relativ schimburile comerciale cu terţii.

Toate ţările care au rămas în continuare în AELS au negociat acorduri comerciale cu CEE care au pus bazele unei zone largi de liber schimb în Europa **pentru produsele industriale.** Austria, Elveţia, Suedia, Irlanda şi Portugalia au negociat, fiecare în parte, acorduri comerciale cu CEE în cursul anului 1972, le-au ratificat şi au intrat în vigoare la 1 ianuarie 1973. **Finlanda** a negociat cu CEE un acord comercial similar în noiembrie 1973, l-a ratificat şi a intrat în vigoare îa ianuarie 1974. Norvegia a negociat şi ea un acord comercial de liber schimb cu CEE la începutul anului 1973, l-a ratificat şi a intrat în vigoare în Mie 1973.

În linii generale, toate aceste acorduri comerciale de liber schimb încheiate de ţările membre AELS cu CEE, conţin următoarele prevederi:

- eliminarea în decurs de 5 ani de la data intrării în vigoare a taxelor vamale de import în comerţul reciproc cu marea majoritate a produselor industriale;
- convenirea unei perioade de tranziţie mai mari de 7 ani pentru o serie de produse industriale;
- pentru unele produse agricole, ca excepţie, unele ţări membre AELS au acceptat să acorde unele concesii de ordin tarifar[1].

Acordurile de liber schimb dintre CEE şi ţările AELS au fost puse în aplicare şi au determinat o anumită intensificare a schimburilor comerciale reciproce cu produse industriale, afectând în acelaşi timp relaţiile comerciale cu terţii la aceste categorii de produse.

Intre CEE şi AELS s-a încheiat şi un acord privind crearea Spaţiului Economic European.

---

[1] Vezi şi Tribuna Economică nr.28 şi 29/1990 (Art.Spaţiului Economic European - un proiect de dimensiuni continentale, de Dumitru Olaru).

Acordul privind realizarea Spațiului Economic European **între** CEE şi AELS,

Înglobând 19 state (12+7) se diferențiază de zona de liber-schirnb creată între cele două grupări prin aceea că se lărgeşte sfera cooperării de la relațiile comerciale şi la alte domenii de interes reciproc (circulația capitalurilor, a serviciilor, a persoanelor, financiar, cercetare-dezvoltare, protecția mediului înconjurător, transporturi, social, cultural, turism, etc). Acest acord a intrat în vigoare la 1 iulie 1993 (fără Elveția, care nu 1-a ratificat) .

Intrarea în vigoare a Acordului privind crearea Spațiului Economic European a grăbit negocierile privind aderarea la Comunitățile Europene a trei țări din AELS: Austria, Suedia şi Finlanda, urmând apoi Elveția.

1.2.3. Uniunea Europeană - N.A. F. T.A,

Acordul de liber schimb Nord American (North American Free Trade Agreement) cunoscut sub numele de NAFTA include şi Mexicul în acordul bilateral încheiat în 1989 între SUA şi Canada.

Acest acord a fost încheiat în august 1992 şi semnat de cei trei şefi de state în 18 decembrie 1992, ratificat de parlamentele țărilor respective, şi a intrat în vigoare la 1 ianuarie 1994.

Această zonă - America de Nord - reuneşte economii cu stadii diferite de dezvoltare şi oferă noi perspective comerțului regional şi internațional. NAFTA va fi una din grupările economice cele mai puternice din lume (în 1995 cele trei țări aveau un PNB de aproape 9000 miliarde dolari, o pondere de cca 20% din comerțul mondial şi o populație de peste 380 milioane de locuitori).

NAFTA urmăreşte, în primul rând, înlăturarea progresivă a taxelor vamale şi a barierelor netarifare în comerțul cu mărfuri între țările membre şi o liberalizare totală a serviciilor. Potrivit acordurilor încheiate, zona de liber schimb urmează să fie creată până la sfârşitul deceniului actual[1].

SUA preconizează atragerea în cadrul acestei zone şi a celorlalte țări din America Latină într-un viitor mai apropiat sau mai îndepărtat (cu excepția Cubei). Ca urmare în decembrie 1994 a avut loc la Miami (SUA) summitul celor două Americi (fără Cuba) la care au participat 34 şefi de state din regiune. Cu acest prilej s-a hotărât crearea unei zone de liber-schimb care să cuprindă cele două continente (870 mii.locuitori) până în anul 2005 şi până în 2010 să intre şi APEC. Aceasta se va numi Zona de Comerț Liber a Americilor.

Forumul de cooperare economică din Asia şi Pacific (APEC) s-a constituit în noiembrie 1993 la Seatle, iar în noiembrie 1994 (la Bogar în Indonezia) acesta a abordat o problematică complexă axată pe dimensiunea economică şi politico-diplomatică, evidențiind o serie de căi şi modalități viabile

---

[1] Vezi şi: Cornel Albu şi Simona Derasadurian - "Spațiul Economic European - moment de "vârf" al integrării vest-europene", Tribuna Economică nr.45/1991

de dezvoltare a relațiilor comerciale şi de intensificare a acțiunilor de cooperare la nivel regional, transformând spațiul Asia-Pacific într-o Zonă de Uber-schimb în perspectiva anilor 2020.

Având în vedere potențialul economic uriaş al acestei Zone de Uber-schimb (circa 15 miliarde dolari PEB în 1995, peste 55% din producția modnială şi aproape 50% din comerțul mondial) se poate aprecia că centrul comerțului mondial se deplasează din Atlantic în Pacific. De aceea şi Uniunea Europeană a început să manifeste un tot mai pronunțat interes pentru această Zonă care tinde să devină cel mai important pol economic şi în perspectivă şi politic al lumii.

1.3.Tendințe în P.C.C. față de țările în dezvoltare

1.3.1. Uniunea Europeană - ACP

Partea a IV-a a Tratatului de la Roma se referă la asocierea țărilor şi teritoriilor de peste mări la CEE, fiind vizate în primul rând, coloniile sau fostele colonii africane, aparținând țărilor membre ale Comunității. Încă din 1958, au fost asociate la CEE 18 state africane, denumite Statele Africane şi Malgaşe Asociate (SAMA), asocierea vizând desfăşurarea schimburilor comerciale reciproce în condiții preferențiale şi un anumit sprijin financiar şi tehnic din partea CEE pentru țările respective[1].

Odată cu lărgirea CEE prin aderarea Angliei, Danemarcei şi Irlandei, s-a lărgit şi sfera geografică a țărilor asociate la CEE, cu luarea în considerare a intereselor particulare ale Angliei. În acest cadru s-a semnat prima ediție a Convenției de la Lomé (Togo) între CEE (cei nouă) şi 46 de țări şi teritorii în curs de dezvoltare din Africa, Bazinul Caraibilor şi Pacific (ACP)[2]. Convenția a intrat în vigoare la 28 februarie 1975, pe o perioadă de cinci ani, urmând să expire la 1 martie 1980. Această convenție de asociere CEE-ACP a înlocuit convențiile de la Yaounde şi Arusha şi a lărgit sfera geografică a țărilor asociate, incluzând şi teritoriile asociabile din cadrul Commonwealth-ului.

Convenția de la Lome înscrie două principii noi față de convențiile anterioare şi anume:

---

[1] Vezi şi: Rodica Velciu - "NAFTA - efectele creării asupra comerțului regional şi internațional", Conjunctura Economiei Mondiale, IEM, 1994.

[2] NOTA: Până la expirarea primei ediții a Conferinței de la Lome, numărul țărilor şi teritoriilor asociate a crescut la 58. În 1969 s-au asociat la CEE trei state africane, foste colonii engleze: Kenya, Tanzania şi Uganda, prin semnarea Convenției de la Arusha (Tanzania), care a intrat în vigoare la 1 ianurie 1971. Sursa: Le Courier ACP-CEE nr.58, Special, Novembre, 1979. Vezi şi:Comerț internațional şi politici comerciale, Lito ASE, ediția 1981, unde este tratată pe larg Convenția de Lome II, pag. 260-274

1. ajutorul financiar şi tehnic pe care CEE îl va acorda țărilor şi teritoriilor asociate va fi necondiționat;

2. accesul liber pe piața CEE a produselor industriale provenind din țările şi teritoriile asociate şi un tratament preferențial pentru produsele agricole ale acestora

A doua ediție a Convenției de la Lomé a fost semnată la 31 octombrie 1979 de către CEE şi 58 țări ACP şi a intrat în vigoare în ianuarie 1981 pe o perioadă de cinci ani. Ulterior, au mai aderat la această convenție şi alte țări în curs de dezvoltare, numărul lor ajungând la peste 60.

Convenția prevede, că exporturile țărilor asociate ACP pe piața CEE vor fi liberalizate în proporție de 99,5% fără reciprocitate din partea acestora pentru importurile provenite din CEE.

Regimul schimburilor comerciale CEE-ACP statuat de noua ediție a convenției a fost mai favorabil pentru țările asociate comparativ cu prima ediție. Ea a adus îmbunătățiri în favoarea țărilor asociate şi în ce priveşte regulile de origine, potrivit cărora numai produsele considerate originale, provenind din țările ACP, sunt admise fără bariere tarifare şi netarifare în CEE.

A doua ediție a Convenției de la Lome a definit mai bine cooperarea industrială dintre CEE şi ACP şi a stabilit mai clar domeniile şi obiectivele acesteia, iar fondurile alocate în acest scop de către CEE au fost mai mari. În această ediție au fost stabilite domeniile cooperării industriale, obiectivele acestei cooperări precum şi asistența financiară acordată de CEE țărilor ACP.

A **treia ediție** Convenției de la Lomé a fost semnată de către 15 state ACP şi CEE la 8 decembrie 1985, tot pe cinci ani. În ce priveşte cooperarea comercială CEE-ACP această ediție a Convenției subliniază că obiectivul urmărit este promovarea comerțului reciproc, obținerea de avantaje efective suplimentare pentru comerțul statelor ACP şi ameliorarea condițiilor de acces pentru produsele țărilor ACP pe piețele țărilor CEE. Convenția subliniază de asemenea, că regimul importurilor de produse originare din statele ACP nu poate fi mai favorabil decât tratamentul aplicat schimburilor comerciale intracomunitare şi că țările ACP ar trebui să aplice produselor importate din CEE tratamentul națiunii celei mai favorizate.

Tot la Lomé, în decembrie 1989, reprezentanții celor 12 țări membre ale CEE şi ai celor 68 țări ACP, au semnat după îndelungi negocieri a patra ediție a **Convenției de asociere CEE-ACP** pe o perioadă de 10 ani. Structura celei de a patra Convenții de asociere diferă poate puțin de cea a edițiilor anterioare. Relațiile comerciale CEE-ACP în această nouă ediție prevede accdesul neîngrădit pe piața CEE a produselor provenite din țările ACP cu unele mici restricții pentru unele produse agricole. Au fost introduse în această ediție unele capitole noi față de edițiile anterioare cum sunt:

- **ajutorul pentru** asanare (ajutorarea structurală) țările ACP beneficiind automat şi de sprijinul CEE;

- **domeniul ecologic,** țările ACP refuzând să devină depozite pentru deşeuri toxice şi radioactive din țările dezvoltate;
- **domeniul drepturilor** omului, capitol introdus în noua ediție, precum şi cel privind **controlul naşterilor** şi al problemelor demografice în general.

Țările ACP speră ca noua convenție de asociere să se soldeze cu rezultate mai bune pentru ele, în raport cu edițiile anterioare.

După anul 1990, au negociat acorduri de asociere cu Comunitatea Europeană şi țările foste socialiste din Centrul şi Estul Europei: Ungaria, Polonia, România, Cehia şi Slovacia, Bulgaria, Slovenia, Lituania, Letonia şi Estonia, acorduri ce se găsesc în fază avansată de aplicare, după care s-au depus deja cereri de aderare ca membrii cu drepturi depline.

1.3.2. Uniunea Europeană - Mercosur

În contextul eforturilor generale de promovare a relațiilor economice cu țările latino-americane, uniunea Europeană pune pe prirnul loc intensificarea schimburilor comerciale cu țările membre ale Mercosur (Piața comună a Arnericii de Sud).

Creată în martie 1991, prin semnarea Tratatului de la Asuncion de către şefii de state din Brazilia, Argentina, Uraguay şi Paraguay. Mercusor ocupă 70% din teritoriul Arnericii Latine şi deține 2/3 din PIB al regiunii. Cu o populație de 220 milioane locuitori, Mercosur reprezintă al 4-lea spațiu economic din lume, după NAFTA, Uniunea Europeană şi APEC (Forumul de cooperare Asia-Pacific). În 1996 celor 4 țări s-au mai asociat, prin acorduri specifice, Bolivia şi Chile.

Având drept obiectiv final crearea unei uniuni vamale, Mercosur şi-a propus eliminarea totală a taxelor vamale şi a restricțiilor cantitative din schimburile comerciale reciproce până în anul 2000, precum şi instaurarea unui tarif vamal comun, în schimburile cu țările terțe. Efectele creării acestei uniuni vamale s-au făcut deja simțite, apreciindu-se că, în cei 6 ani de la intrarea în vigoare a Acordului Mercosur, scliimburile comerciale între cele 4 țări membre s-au majorat de peste 14 ori[1].

Pentru a nu lăsa câmp liber SUA şi Japoniei, Uniunea Europeană a susținut încă de la început eforturile de integrare a țărilor Mercosur, promovând asiduu relațiile economice cu aceste țări. În perioada 1991-1996 exporturile uniunii Europene spre Mercosur s-au majorat de peste 3 ori, reprezentând circa 1/3 din totalul importurilor acestor țări.

La 15 decembrie 1995 a fost semnat un acord cadra între Uniunea Europeană şi Mercosur, care prevede liberalizarea schimburilor comerciale

[1] Vezi şi: Cornel Albu - "Uniunea Europeană - intensificarea relațiilor economice cu MERCOSUR", Tribuna Economică, nr.28/aprilie 1998

reciproce într-o perioadă de 10 ani, acord ce va da naştere celei mai mari zone de comerț liber din lume.

Până în prezent nu au fost făcuți paşi concreți în această direcție, reuniunea ministerială UE-Mercusor de la sârşitul anului 1997, ținută la Montevideo (Uraguay) relansând acest dialog. Cu acest prilej s-a convenit un calendar precis, care să deschidă propriu-zis negocierile bilaterale pe baza unui proiect de acord. În primul semestru al anului 1999 s-a fixat o reuniune a şefilor de stat şi de guvern al țărilor UE şi Mercosur, care vor deschide oficial aceste negocieri, estimate a dura între 2 şi 3 ani.

Experții comunitari apreciază de pe acum că punctul nevralgic al negocierilor îl va constitui "dosarul" agricol, respectiv liberalizarea importurilor UE din Mercosur la anumite produse extrem de sensibile (carne de bovine, de pasăre, grâu tare etc.) unde subvențiile acordate producătorilor comunitari sunt extrem de "generoase". De asemenea, se apreciază că negocierile în domeniul liberalizării comerțului cu servicii vor fi dure ținând seama de decalajul însemnat dintre cele două părți.

Într-un articol publicat în presa franceză după reuniunea din decembrie 1997 de la Montevideo se aprecia că pentru Uniunea Europeană "apropierea" de Mercosur reprezintă totodată, un "proiect public" menit să ajute la stabilizarea şi dezvoltarea subcontinentului, acordul ce va interveni urmând să aibă prevăzută o clauză care exclude orice țară membră care va reinstaura un regim totalitar.

1.3.3. Uniunea Europeană - ASEM

Pentru moment ASEM-ul este constituit din 25 de țări. Cincisprezece care fac parte din Uniunea Europeană, şapte pentru ASEAN (Brunei, Indonezia, Tailanda, Vietnam, Filipine, Singapore şi Malaezia) fără a uita China, Japonia şi Coreea de Sud. Insă numeroase candidate bat la poarta ASEM: Birmania, India, pakistan, Australia sau noua Zeelandă pe de o parte, Suedia, Polonia, Rusia, Ucraina şi Turcia pe de alta[1].

Dacă dialogul între Statele Unite şi Asia este deja bine rodat grație cooperării economice Asia - Pacific (APEC) se pune întrebarea dacă Uniunea Europeană şi țările asiatice ar pute să stabilească o relație asemănătoare în sânul ASEM. La doi ani după forumul fondator de la Bangkok, întâlnirea din martie 1998 de la Londra a exprimat din acest punct de vedere scepticismul.

"Nu aşteptăm nimic de la această întâlnire" a mărturisit doctorul Mahathir, primul ministru al Malaieziei lui Tony Blair şi celor douăzecişitrei alți şefi de stat şi de guvern prezenți la întâlnire pentru ca în final să afimie că s-a înşelat, întâlnirea redându-I încredere.

---

[1] Vezi şi: "Uniunea Europeană-Asia: prima regiune la nivel înalt", buletin "Piața internațională", nr.I332/mai 1999. Institutul de Economie Mondială

Dacă există un acord de principiu asupra lărgirii uniunii nimic nu a fost decis la Londra. Fără îndoială pentru a consolida mai bine ceea ce a fost lansat la Bangkog şi a evita problemele spinoase, UE spre exemplu, nu doreşte aderarea Birmaniei din motive politice şi Malaezia se opune venirii în Uniune a Australiei şi Noii Zeelande din motive geografice.

La Summitul de la Londra dezbaterile au fost mobilizate de criza financiară care a afectat mai multe luni țările din Asia de Sud-Est. Cei cincisprezece şi-au marcat concret solidaritatea lor cu soluționarea acesteia anunțând crearea unui fond de asistență tehnică de 30-50 milioane de dolari garantat de Banca Mondială, care să servească la restructurarea sectorului bancar asiatic. Gestul celor 15 pare însă modest față de 1,7 miliarde dolari oferiți de Statele Unite unei singure țări, Tailanda, la începutul anului. Insă Uniunea Europeană participase deja la planurile inițiale de urgență. Cei 15 participau cu 30% din contribuțiile fondurilor monetare internaționale (față de 18% Statele Unite şi 6% Japonia). Ori, FMI a participat deja cu 35 miliarde dolari pentru rezolvarea crizei.

La acest ajutor multilateral, a arătat purtătorul de cuvânt al Elyseeului, trebuie adăugat un ajutor bilateral neneglijabil. Uniunea Europeană este prirnul creantier public şi privat al Asiei, băncile franceze fiind în prima linie în regiune. Aceasta face ca după summitul de la Londra procesul de ajutorare va continua. "Noi nu suntem prieteni trecători" a afirmat Tony Blair, sub privirile aprobatoare ale vicepreşedintelui Comisiei europene, Dl. Leon Britten, care a fost mult mai clar în ceea ce priveşte dificultățile actuale ale Japoniei. Astfel, el a cerut reducerea substanțială şi permanentă a impozitelor pentru susținerea economiei nipone.

Cei 25 au decis la Londra să creeze, la cererea Coreei, un grup de prospectare pentru a face o intrare mai bună a ASEM în secolul XXI. Acest grup a ținut prirna sa reuniune, în continuare, la Cambridge, la care Jacques Chirac a propus ca expreşedintele Institutului monetar european, belgianul Alexandre lamfalussy să- i preia direcția. După ce a organizat deja un forum al oamenilor de afaceri la Djakarta în iunie 1997, la Bangkok în noiembrie acelaşi an şi la Londra în 2-4 aprilie 1998, ASEM va organiza altele în Coreea în 1999 în Austria în anul 2000 şi Singapore în 2001. El va patrona de asemenea un simpozion al tinerilor leaderi din Europa şi Asia la Viena şi o conferință la Neapole.

Un seminar asupra patriomoniului cultural euro-asiatic se va ține la Londra şi o grupă de lucru va fi organizată în Vietnam asupra aceleiaşi teme. Alte colocvii a experților în domeniul sănătății, gestiunii oraşelor, au fost de asemenea prevăzute a se ține în continuare.

ASEM a creat de asemenea, un plan de acțiune pentru promovarea investițiilor, un plan de facilitare a schimburilor comerciale, un forum asupra agriculturii, un centru de tehnologia mediului înconjurător, precum şi un cadru

de cooperare euro-asiatică pentru a coordona mai bine acțiunile politice, economice şi sociale ale membrilor săi.

1.4. Tendințe în P.C.C. față de țările din Europa Centrală şi de Est

1.4.1. Acordul de asociere la U.E. a TECE (concept, obiective, efecte asupra schimburilor comerciale bilaterale)

A. **Conceptul.** Contextul Uniunii Europene este al unei economii de piață în care se pot dezvolta inițiativă privată şi mecanismele de formare a prețurilor. În interiorul acestui mecanism economic funcționează instrumente legale, menite să asigure libera mişcare a bunurilor şi serviciilor, paralel cu transparența şi concurența pe piețele publice.

B. Obiectivul. Țările din Europa Centrală şi de Est aspiră la realizarea acestor mecanisme pe piețele lor interne şi la aderarea, în aceleaşi condiții, la piața Uniunii Europene, motiv pentru care încheie Acorduri de Asociere cu aceasta, obiectivul principal al acestor acorduri fiind liberalizarea comerțului şi a relațiilor economice cu țările UE.

Țările din Europa Centrala şi de Est (TECE) asociate la Uniunea Europeană (UE) într-un orizont de timp mai apropiat sau mai îndepărtat şi-au stabilit ca obiectiv strategic **aderarea** ca țări cu statut de membru la această uniune economică integrațională, ceea ce ridică din ambele părți, o serie de probleme complexe cu caracter economic, juridic, social etc.

Ținând seama de rezultatele acestei zone puternic integrate, a cărei durabilitate i-a dovedit rezistența în timp, în pofida unor divergențe care s-au manifestat sau încă se mai manifestă, TECE aşteaptă de la intregrarea în UE, în primul rând, o diminuare **a decalajelor de venit per capita** între țările membre şi cele care urmează să intre. Într-adevăr aceasta aşteptare gravitând în jurul indicatorului țintă "venit per capita", în ultima analiza, pare să sintetizeze componența în timp şi spațiu a tuturor factorilor direcți şi indirecți puşi în mişcare de mecanismele consolidate ale pieței interne integrate a UE.

Experiența ultimelor țări care au aderat la UE relevă că, în paralel cu apropierea instituțională şi economică, au înregistrat dinamici apreciabile ale creşterii PIB, în acest mod fiind creată baza obiectivă şi durabilă pentru convergența dintre nivelul venitului per capita între țările membre.

În condițiile mecanismelor planificării centralizate, fostele țări socialiste din Europa Centrală şi de est nu au putut folosi în mod eficient oportunitățile oferite de diviziunea internațională a muncii legate de avantajele comparative şi competitive, economiile de scară, transferul de tehnologii şi know-how, aderarea la uniunea economică integrațională etc.

Promovarea unei politici de pregătire a pieței naționale de concurența internațională a generat un sistem contraproductiv de "false" stimulente şi structuri necompetitive de specializări şi cooperare internațională, ceea ce în

mod inevitabil a condus la randamente şi venituri relativ scăzute, dinamici lente ale progresului tehnologic şi ale creşterii economice pe termen lung. Lipsa concurenței pe piața internă ca şi a celei de pe piața internațională au determinat în fostele economii socialiste mecanisme economice neperformante lipsite de stimulente obiective şi operaționale pentru aplicarea tehnologiilor de vârf.

Ultimele orientări ale gândirii economice şi teoriilor cu privire la comerțul internațional consideră că:

a) **participarea** fiecărei economii naționale la diviziunea internaională a muncii este de preferat autarhiei şi că mai devreme sau mai târziu aceasta reprezintă o cerință obiectivă impusă de procesele inleductabile ale globalizării şi accentuării interdependențelor din economia mondială;
b) **cooperarea economică** internațională şi forma avansată a acesteia - integrarea economică internațională - aduc efecte favorabile pentru toți partenerii implicați, în acest sens fiind şi suportul teoriei, şi modelelor jocurilor strategice cu sumă pozitivă, în cadrul cărora toți participanții câştiga, spre deosebire de jocurile strategice cu suma zero la care câştigurile unor parteneri reprezintă pierderi pentru ceilalți.

Trebuie să **arătăm** pe scurt condițiile în care TECE aderă la UE şi **anume:** începând cu anul 1990, TECE au cunsocut două etape distincte ale tranziției: a) declinul sever al economiei şi producției (între 25-40%) din anii 1990-1993; b) stoparea declinului şi relansarea economică a cărei dinamică, diferențiată pe țări, nu a depăşit ritmul mediu anual de 5% (1994-1996).

Din punct de vedere al rezultatelor tranziției, mulți analişti împart țările central şi est-europene în general în două grupe mari, una a țărilor cu performanțe mai bune în procesul de apropiere către economia de piață şi altă grupă cu rezultate încă modeste în această privință.

În mod obişnuit, primei grupe îi sunt asociate un nivel de dezvoltare economico-socială mai ridicat şi o şansă mai mare de a deveni membrii deplini ai UE.

Potrivit părerii unor specialişti[1] situația creată în țările Europei Centrale şi de Est este rezultatul unor constrângeri interne, cu care este confruntată tranziția în zona respectivă şi asupra cărora influența externă este relativ redusă.

Astfel s-a constatat, că țările TECE[2], care au folosit cel mai bine şi eficient asistența economică externă,sunt cele care practic au un nivel de dezvoltare mai ridicat şi care ar fi avut în consecință o nevoie mai mică de

[1] Vezi de exemplu problematica creării Uniunii Economice şi monetare
[2] Vezi Sgard J., The Transition Economics and The European Union's Eastward Enlargement, The CEPII NEWSLETTER, nr.5 1 st. semester, 1996, p.1-2

asistență. Dimpotrivă, liberalizarea comerțului şi asistența tehnică şi financiară externă tind să aibă o influență limitată asupra structurilor economice suferind de o inerție mai mare în zonă. Fără să numească aceste țări, specialiştii amintiți au în vedere TECE cu un nivel de dezvoltare mai scăzut. Ei consideră că acesta este unul din motivele principale pentru care aderarea la UE va fi acordată cu prioritate celor care au făcut dovada că pot utiliza cel mai eficient asistența acordată de UE.

Pentru țările cu performanțe mai slabe în procesul tranziției, participarea la integrare (dacă aceasta ar urma să aibă loc!) remarcă aceiaşi specialişti, ar conduce printre altele la o **"relaxare"** a intensității proceselor de reformă întrucât s-ar dezvolta comportamentul **de "rentier"** sau ar putea duce la eliminarea acelor agenți economici care s-au adaptat deja la constrângerile severe ale competitivității.

Într-o formă mai mult sau mai puțin transparență, se ridică problema percepției corecte a diferențelor de nivel de dezvoltare economico-socială între TECE pretendente la aderare la UE. Acest aspect, dealtfel analizat în literatura de specialitate, conduce la concluzia că lărgirea unei uniuni economice integraționiste prin aderarea de noi membri cu o dezvoltare mai slabă ar fi neavantajoasă pentru țările membre dezvoltate. După părerea noastră, o astfel de opinie a fost infirmată de aderarea la UE a Spaniei, Portugaliei şi Greciei care, nici ca nivel al dezvoltării economico-sociale şi nici ca potențial al resurselor, nu au fost comparabile cu celelalte țări membre ale UE.

Termenii în care se abordează avantajele şi/sau dezavantajele extinderii prin intrarea în UE a unor economii mai puțin dezvoltate trebuie să aibă în vedere atât nivelul de dezvoltare dar şi potențialul de resurse materiale şi umane ale acestor țări care, prin integrare, îl pot mai bine şi mai rapid pune în valoare, având la bază principiile pieței, evident nu în avantajul unilateral al unor parteneri şi în detrimentul altora. În astfel de analize strategice, este nevoie de îmbinarea abordărilor pe termen scurt cu cele pe termen mediu şi lung.

În plus trebuie luate în calcul şi o serie de alte aspecte cu caracter extraeconomic atunci când se fundamentează o decizie de primire de noi membiii în UE.

Exercițiul asocierii la UE pentru TECE, cel puțin până în prezent, oferă rezultate care vin în sprijinul opiniei că resursele economice potențiale ale unei țări pot prevala sau compensa pe termen mediu şi lung avantaje prezente, oferite de țări care au un nivel relativ ridicat de dezvoltare, dar care sunt lipsite de resurse.

Considerăm că diferențierea potențialilor pretendenți la UE în viitor este necesară nu pentru a-l discrimina pe "pe grupe de aşteptare" la rândul pentru a deveni membru deplin, ci mai degrabă pentru a se întreprinde măsuri specifice, convenite între UE şi țara respectivă, în perioada de preaderare, astfel încât

aderarea să fie cât rnai rapid posibilă şi totodată benefică pentru toţi membrii UE.

Desigur este la latitudinea ţărilor membre UE de a decide primirea în **"bloc"** sau **"în valuri"** a ţărilor asociate. O analiză a efectelor şi consecinţelor din perspectiva Europei Unite, impune cântărirea foarte atentă a avantajelor şi dezavantajelor celor **două variante de strategie** a extinderii UE în partea centrală şi de est a continentului european, atât de către fiecare ţară asociată cât şi de către ţările membre ale UE, ţinându-se seama de criteriul rnaxirnizării efectelor favorabile la scară continentală.

În cazul în care s-ar recurge la primirea în UE a unui prim val de ţări europene asociate, în următorii ani, acestea fiind cele cu un nivel mai ridicat de dezvoltare, atunci ar fi posibil ca prin apartenenţa lor la UE să-şi mărească ritmul creşterii economice. În acelaşi timp, ţările asociate -**outsider** - şi-ar adăuga dezavantaje în plus la capacitatea lor concurenţială, situaţie ce ar duce în mod inevitabil la creşterea decalajelor dintre acestea şi cele devenite noi membre ale UE. Pe de altă parte, ar avea loc **o** redistribuire a fondurilor comunitare ale UE în favoarea **noilor** săi **membri** şi în defavoarea ţărilor rămase pe dinafară. Practic este vorba de o redirecţionare a accesului actualelor ţări asociate la fondurile UE (Fondurile Structurale, Politica Agricolă Comună etc).

Efectele nefavorabile pentru ţările europene asociate rămase în afara UE, **după primul val** de aderare, apar şi în ceea ce priveşte volumul investiţiilor directe de capital ca şi susţinerea unui ritm ridicat al reformei.

În acest fel, reducerea resurselor UE necesare pentru a pregăti cel de al doilea val al integrării va împinge într-un viitor şi mai îndepărtat finalizarea acestuia.

Concentrarea eforturilor UE din punct de vedere financiar şi nu numai asupra primului grup de ţări ce ar urma să devină membre ale UE reprzintă o abordare limitată a problemei TECE asociate ceea ce ar fi în detrimentul echilibrului general la nivelul întregii regiuni.

Am prezentat câteva din dilemele şi contradicţiile fragmentării în timp a valurilor de posibilă aderare la UE a ţărilor europene asociate pentru a construi scenarii cât **mai realiste** în ceea ce priveşte strategiile ce ar urma să le adopte România în alternativa că ar face parte din primul val dar şi în cea în care nu ar face parte. În primul caz, lucrurile par relativ rnai simple, întrucât cunoaşterea procedurilor comunitare reprezintă un element căruia va trebui să ne conformăm, preţul acestei conformări, fiind deocamdată în fază exploratorie de evaluare. În cel de al doilea caz, situaţia capătă o nouă turnură mai ales datorită posibilelor dezechilibre ce pot apărea între **"outsideri" şi "nonsideri".**

După cum rezultă din analiză, aderarea de noi state la UE în viitor îşi va avea specificul propriu, fiind cu mult mai complexă decât aderarea Portugaliei, Greciei şi Irlandei, ţări a căror structură economică înainte de aderare era cu mult mai apropiată de cea a ţărilor membre ale UE.

În evaluarea alternativelor pentru România plivind posibilitatea intrării în UE ca membru cu drepturi depline, pe lângă posibilele dileme şi contradicții menționate, este absolut nevoie să se ia în calcul gradul de pregătire a economiei pentru a face față noilor condiții şi exigențe impuse de o eventuală aderare. Este vorba de a determina complex, în ce măsură competitivitatea agenților economici din țările UE poate constitui un factor de stimulare a capacității concurențiale din România, astfel încât să fie evitate "falimentari în masă" care ar provoca pieței muncii şi balanțelor comerciale şi de plăți externe din țara noastră o serie de tensiuni şi dezechilibre greu de soluționat.

Concluzia este deci, că, dacă nu este posibilă, din diverse motive, aderarea României la UE cu **"primul val"** de țări, atunci nu ne rămâne decât consolarea, credem suficient de încurajatoare, potrivit căreia este de preferat să fim un asociat puternic al UE decât un membru slab al acesteia.

Studierea efectelor integrării asupra TECE în structurile UE, în mod obiectiv, implica departajarea acestora în funcție de mai multe criterii printre care menționam:

- domeniul la care se refera efectul respectiv ca, de exemplu, **economic, social, tehnologic, politic,** ecologic, regional, etc.
- durata de timp cum sunt termenele scurt, mediu şi lung;
- **mărimea** şi **intensitatea** efectelor determinate prin metode cantitative şi/sau calitative, pe baza unui instrumentar analitic specific fiecărui domeniu.

Fiecare dintre criteriile menționate îsi are însemnătatea sa şi răspunde unor obiective analitice clare. Cu toate acestea se constată că foarte mulți specialişti sunt înclinați să acorde o atenție deosebită:

- **efectelor pe** termen scurt determinate îndeosebi prin evidențierea modificărilor în structura pe mărfuri şi orientarea geografica a comerțului exterior la bunuri şi servicii;
- **efectelor pe** termen lung care vizează în special creşterea nivelului PIB per capita ca urmare a modificării în structura stocului de capital şi a pieței muncii, în condițiile impuse de aderare la UE.

Tendințe şi factori pe termen scurt şi mediu

Încă de la începutul tranziției, TECE au stabilit o politică comercială şi a cursului de schimb cu scopul declarat de a favoriza integrarea cât mai rapidă în piețele internaționale.

Țările membre ale UE au început prin a acorda preferințe **unilaterale,** potrivit prevederilor Sistemului General de Preferințe, creat în vederea reglementarii relațiilor dintre tarile dezvoltate şi cele în curs de dezvoltare. Totodată, s-a stabilit o zona de liber schimb pentru bunurile industriale cu tarile semnatare ale Acordurilor Europene de Asociere prin care s-au înlăturat aproape complet restricțiile cantitative la import, iar tarifele au fost reduse pe

etape şi inițial asimetric în sensul că țările UE reduc mai rapid aceste tarife față de partenerii lor asociați.

Incidența medie a țărilor la bunurile industriale s-a redus prin intermediul Acordurilor Europene pentru TECE în medie cu 4 puncte procentuale, într-un interval de 0-5%.

Protecția piețelor agricole ale UE fata de importurile din TECE prin intermediul barierelor tarifare şi netarifare totuşi a rămas nesemnificativa.[1]

Barierele tarifare practicate de unele tari europene în tranziție pe de alta parte, mai ales în țările CSI, au un nivel foarte ridicat.

Deschiderea economiilor în tranziție ale TECE a generat o serie de schimbări semnificative[2] în structura pe mărfuri şi orientarea geografică pe țări într-o perioadă foarte scurtă şi anume:

• **volumul comerțului TECE** cu UE a crescut rapid, în perioada 1989-1995.

Exporturile către țările UE aproape s-au triplat în Polonia, Cehia, Slovacia, Ungaria şi România, iar importurile s-au mărit de circa 4 ori; exporturile țărilor baltice şi ale Sloveniei către UE au crescut cu circa două treimi, iar importurile cu aproximativ 90%;

• o bună parte din țările asociate **au atins o pondere** a țărilor membre UE în volumul total al schimbărilor lor externe **similară cu ponderea schimburilor reciproce** între țările membre ale UE, ceea ce dovedeşte o puternică integrare în domeniul comerțului exterior (între 40% în Bulgaria şi 80% în Slovenia);

• **mărirea ponderii ță**rilor membre UE în **comerțul total** al țărilor TECE a fost însoțită de reducerea drastică a ponderii Rusiei şi a celorlalte state foste-sovietice, cu excepția Bulgariei şi țărilor baltice;

• a crescut ponderea exporturilor TECE către UE la mărfurile cu consum **ridicat de muncă** (labor intensive goods) şi a scăzut ponderea produselor energointensive, datorită eliminării subvențiilor şi reducerii importurilor de materii prime şi energie din fosta Uniune Sovietică.

Până în anul 1995, comerțul dintre UE şi TECE a crescut în ritmuri rapide cu rate anuale de 20-35%. În ultimii doi ani, se constată o reducere a dinamicii acestuia, îndeosebi pe seama exportului. Potrivit calculelor efectuate pe modelele gravitaționale, TECE **şi-au epuizat deja potențialul lor**

---

[1] Vezi Tangermann, S., Josling T., Munch W., Preaccession Agricultural Policies for Central Europe and the European Commission study commisioned by DG I of the European Commission, Final Report, 1994.

[2] NOTA: Aceasta opinie împărtăşita nu numai de experți din TECE dar şi de cei din tarile occidentale ca, de exemplu, Heinrich Machowski şi Wolfram Schrettl (The economic impact of unified germany on Central and Eastern Europe, East-Central Europe în transition, Joint Economic Committee, Congress of the United States, Washington DC, 1994, pp.412-440).

comercial în schimburile cu UE în cazul în care venitul curent per capita, exprimat pe baza cursului de schimb, este considerat ca punct de referință.

Dacă, pe de altă parte, se ia ca punct de reper PIB per capita la paritatea puterii de cumpărare, atunci este posibil ca schimburile TECE cu UE să se dubleze. Se contează pe o extindere în viitor a comerțului TECE, tocmai datorită faptului că prognozele indică o posibilă creştere economică pe ansamblul țărilor membre UE.

Tabelul 1. Comerțul exterior al țărilor central şi est-europene asociate cu UE

Exporturi *milioane $*

	1989	**1990**	**1991**	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**
România	2889	1058	1918	1931	2090	3382	4501
Polonia	5202	7752	8826	10217	10017	12236	16085
Cehoslovacia	3577	4226	5886	8230	-	-	-
- Cehia	-	-	-	-	6552	8367	11845
- Slovacia	-	-	-	-	1647	1602	3921
Ungaria	3697	4571	5525	6102	5741		10129
Bulgaria	658	814	997	1242	1207	1617	2415
Slovenia	-	-	-	-	3726	4554	5667
Estonia	-	-	-	-	354	747	1244
Letonia	-	-	-	-	899	1236	1364
Lituania	-	-	-	-	857	985	1412
TOTAL (1O)	-	-	-	-	**33901**	**42966**	**58584**

Comerțul exterior al țărilor central şi est-europene asociate cu UE

Importuri *milioane $*

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
România	820	1667	1756	2466	2958	3368	4819
Polonia	5042	6343	10944	11769	12966	14462	19685
Cehoslovacia	3182	4237	5672	9582	-	-	-
- Cehia	-	-	-	-	8237	10356	15110
- Slovacia	-	-	-	-	1866	2543	4045
Ungaria	4150	4767	5779	6888	7547	9568	10749
Bulgaria	1889	1287		1602	1735	2131	2738
Slovenia	-	-	-	-	4234	5144	6688
Estonia	-	-	-	-	575	1243	1826
Letonia	-	-	-	-	484	829	1185
Lituania	-	-	-	-	637	978	1354
TOTAL(IO)	-	-	-	-	**41238**	**50632**	**68201**

Sursa: OECD. Foreign trade date, 1995.

Ținând seama de condițiile şi obligațiile prevăzute prin acordurile de asociere, în următorii ani TECE, vor fi nevoite să-şi **reducă tarifele vamale** la import, exceptând produsele agricole.

Un prim efect al asocierii asupra TECE, aşadar, pe lângă diminuarea tarifelor vamale, va fi **reducerea barierelor vamale netarifare,** prin armonizarea normelor legale şi a reglementărilor administrative ale sistemelor de impozitare, al infrastructurii şi sectorului public. O bază detaliată pentru ajustarea cadrului instituțional şi al infrastructurii la normele UE a fost stabilită prin Cartea Albă privind integrarea țărilor asociate, în care sunt cuprinse stimulentele necesare pentru întreprinderea de măsuri de către TECE, în scopul pregătirii aderării. După cum a reieşit din extinderea către sud a UE, înlăturarea acestor bariere comerciale non-tarifare poate să ducă **la o creştere semnificativă a comerțului**. Potrivit estimărilor pe baza modelelor gravitaționale, integrarea TECE în UE ar spori în viitor potențialul TECE la export cu 30-45% şi la import cu 15-45%.

Importanța UE pentru comerțul cu TECE rezida în înlăturarea distorsiunilor din structura comerțului regional, ca urmare a sistemului planificării centralizate şi a diviziunii muncii, în cadrul fostului CAER.

În evaluarea efectelor posibile ale asocierii şi aderării TECE la UE trebuie să se țină seama şi de importanța comerțului exterior al acestor țări pentru schimburile externe totale ale UE. Astfel, în anii 1995-1996, TECE au deținut o pondere de 5% în totalul volumului comerțului exterior al UE cu celelalte țări (exclusiv schimburile intercomunitare) ceea ce reprezintă foarte puțin, la egalitate cu America Latină (5%) şi mai puțin decât Bazinul Mediteranei (8%), țările OPEC (8%), țările asiatice recent industrializate (6%), Japonia (9%), SUA (17%) şi fostele țări AECS (22%).

Aşadar, TECE reprezintă pentru UE un partener comercial de mică **însemnătate,** în timp ce UE pentru TECE constituie cel mai important partener. Este o **asimetrie** a importanței reciproce foarte clară şi explicabilă, care trebuie să intre în judecățile de valoare ce se fac în legătură cu efectele viitoare ale integrării asupra României.

Tabelul 2 - Evoluția comerțului UE cu TECE[1)] miliarde ECU

	1989	1990	1991 1992	1993	1994	1995
Export	11,5	12,0	17,5 21,4	25,7	31,0	38,5
Import	12,1	13,0	16,1 18,9	20,1	26,1	33,1

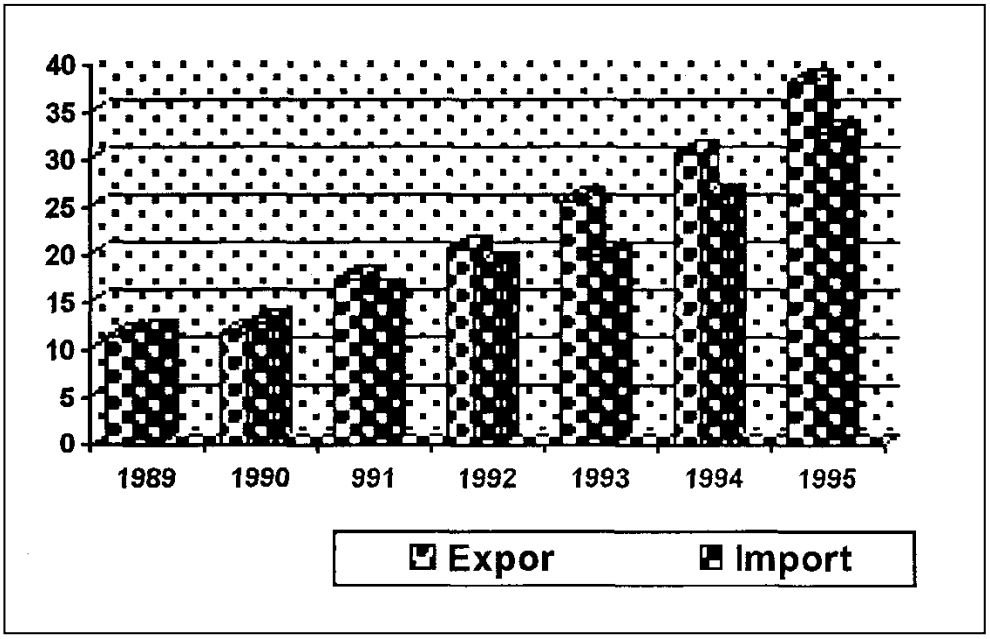
[1)] Bulgaria, Cehia, Polonia, România, Slovenia, Ungaria.

Sursa: EUROPA, Politica externa a UE cornert şi sprijin pentru dezvoltare. Delegația Comisiei Europene în România, Bucureşti, August, 1996, p. 12.

Un alt gen de asimetrie se referă la dezechilibrul balanței comerciale. TECE devenind din anul 1993 şi până în prezent importatoare nete din UE, un deficit comercial oscilând în jurul a 3-5,0 mild.ECU, față de perioada 1989-

1992 când țările central şi est-europene în ansamblu înregistrau un excedent al balanței comerciale de circa 1,5-2,0 mild.ECU.

Graficul 1 - Evoluția comerțului UE cu TECE



Date fiind barierele comerciale încă ridicate şi, în anumite țări chiar în creştere continuă (țările CIS), integrarea crescândă cu țările UE reflectă parțial efecte de deturnare a comerțului (trade diverting effects)[1] . În această situație, se afla mai ales Bulgaria şi țările baltice datorită faptului că inițial comerțul lor exterior se desfăşoară în proporții foarte mari cu fosta Uniune Sovietică. Pentru aceste țări, dezmembrarea URSS şi a CAER au dus inițial la **o scădere brusca** a volumului comerțului exterior.

Pe termen scurt, liberalizarea comerțului exterior şi reducerea barierelor în comerțul cu țările UE au avut **efecte atât** pozitive cât şi negative asupra volumului producției interne, importanta lor relativă fiind diferită de la o țară la alta.

• **Orientarea structurii** geografice şi pe mărfuri a comerțului exterior în scopul valorificării unor avantaje competitive, realizării economiilor de scară, transferului de tehnologie şi creşterii presiunii competiționale a contribuit în

[1] Vezi Baldwin R., Towards an Integrated Europe, CEPR, London, 1994.

mod perceptibil la **o creştere de productivitate.** Acesta este cazul Poloniei, Cehiei, Slovaciei şi Sloveniei.

• **Schimbările** rapide în creşterile relative au survenit la **diminuarea consumurilor specifice** de capital uman şi real, acumulate în condițiile economiei central planificate. Reducerea a fost cea mai ridicată pentru uzinele în care cercetarea şi dezvoltarea, intensitatea consumului de capital uman au fost cele mai mari. Ca urmare a schimbărilor deosebit de puternice în structura pe mărfuri şi regionala a comertului, România şi statele baltice au fost cel mai puternic prejudiciate de devalorizarea activelor de capital.

• **Încetarea aprovizionării** cu energie subvenționată şi bunuri primare din fosta Uniune Sovietica a condus la deteriorarea raportului de schimb pentru cea mai mare parte a TECE, în timp ce raportul respectiv s-a îmbunătățit pentru exportatorii de bunuri primare din CSI.

Pentru toate tarile TECE, într-o primă fază, liberalizarea şi asocierea au avut ca rezultat **deteriorarea burscă** a **balanței** comerciale şi a costului curent **al balanței de plăți.** Dacă în 1990 Polonia, Ungaria, Cehoslovacia, România şi Bulgaria aveau un excedent comercial de 1,1 miliarde cu țările UE, în 1995 aceste tari înregistrau un deficit de 8,3 miliarde $. Deficitele balanței comerciale sunt rezultatul nu numai al liberalizării şi integrării TECE cu piețele de bunuri şi capital din UE şi al slăbiciunii structurale evidențiate de aceasta relație ci şi al politicilor promovate în domeniul cursului de schimb.

Spania şi Portugalia au înregistrat şi ele deficite ale balanței comerciale şi de cont curent imediat după ce au intrat în UE, dar acestea nu au fost de proporția celor din TECE. În termeni macroeconomici, asemenea deficite nu trebuie percepute în mod necesar ca fiind procese exclusiv negative. Dacă ele contribuie la acumularea eficientă de capital se poate considera că îşi aduc contribuția la accelerarea creşterii economice, creând premise pentru echilibrări şi excedente ale balanței comerciale în viitor.

Efecte pe termen lung

Deşi pe termen scurt liberalizarea comerțului exterior, care a depins de costurile de ajustare implicate şi de deteriorarea raportului de schimb, nu a avut un efect net pozitiv asupra producției şi veniturilor în TECE, unii specialişti apreciază că **efectele favorabile** nu vor întârzia să apară pe termen mediu şi lung, ca urmare a ajustării şi adaptării de capital la oportunități lărgite de producție. Integrarea cu piețele de mărfuri ale UE este posibil să consolideze efectele de creştere ale liberalizării, în funcție de mărimea efectelor de creare şi deturnare ale comerțului (trade creating şi trade diverting).

Tabelul 3 - Structura regională a comerțului exterior al țărilor central şi est-europene asociate cu UE în anul 1989

	UE(15)	TECE(6)	UE(15) + TECE (6)	Fosta URSS	Alte tari	Total
- % total din export -						
România	32,9	10,5	43,4	22,6	34,0	**100**
Polonia	41,5	10,9	52,4	20,1	27,5	**100**
Cehoslovacia	31,2	16,6	47,8	30,5	21,7	**100**
Ungaria	39,1	10,4	49,5	25,1	25,3	**100**
Bulgaria	11,5	11,6	23,1	65,2	11,7	**100**
-% din total import -						
România	13,8	14,4	28,2	31,5	40,3	**100**
Polonia	41,3	10,6	51,9	18,9	19,2	**100**
Cehoslovacia	32,7	17,3	50,9	29,7	20,3	**100**
Ungaria	45,7	10,9	56,6	22,1	21,3	**100**
Bulgaria	18,2	12,9	31,3	52,9	16,0	**100**

Sursa: Statistici naționale ale comerțului exterior. UE(15): Austria, Belgia, Danemarca, Finlanda, Franța, Germania, Grecia, Anglia, Irlanda, Italia, Luxemburg, Olanda, Portugalia, Suedia, Spania, TECE (6): Bulgaria, Ungaria, Polonia, România, Slovacia, Cehia.

Literatura de specialitate a consacrat numeroase studii referitoare la grupările economice integraționiste internaționale, din punctul de vedere al evoluției convergenței şi/sau divergenței decalajelor de venit per capita între țările membre. În acest sens, câteva concluzii semnificative, după opinia noastră se impun:

a) grupările integraționiste ale țărilor cu nivel relativ ridicat de dezvoltare social economică se caracterizează printr-o convergență a indicatorilor macroeconomici, ca ordin de mărime; cu alte cuvinte, are loc o reducere a decalajelor absolute şi relative;
b) de pe seama integrării economice câştiga toate țările membre, dar nu în egală măsură (jocuri strategice ca suma pozitivă);
c) în condițiile integrării între țări cu niveluri de dezvoltare diferită, țările cu nivelurile reduse de dezvoltare, de regulă sunt beneficiare în mai mică măsură de pe seama integrării, chiar dacă se constată un lent proces de convergență pe terrnen lung;
d) integrarea economică a țărilor slab dezvoltate, deşi teoretic poate crea o serie de avantaje, practic rezultatele acesteia, până în prezent, nu sunt deosebite, datorită, în primul rând, epuizării rapide a potențialului adițional de dezvoltare, oferit prin integrare precum şi slabei complementarități a economiilor naționale.

Date empirice[1] relevă convergența veniturilor per capita în zonele economice cu grad înalt de integrare şi condiții comparabile din punct de vedere macroeconomic, politic şi instituțional.

În această situație se află SUA, Japonia şi țările membre ale OECD. De altfel convergența venitului per capita a fost demonstrată şi pe cazul diferitelor regiuni ale UE. De reținut totuşi că, şi în zonele integrate ale țărilor cu nivel ridicat de dezvoltare ritmul reducerii decalajelor de venit per capita interregional este foarte scăzut, de aproximativ 2% pe an, ceea ce presupune ca decalajele respective, în termeni absoluți, s-ar îmbunătăți la fiecare 35 de ani în cazul a două regiuni cu niveluri diferite de dezvoltare. În economiile cu bariere comerciale înalte şi nivel scăzut de integrare economică s-a observat o tendința de uşoară divergență în privința decalajelor.

Pentru TECE specialiştii nu îşi exprimă scepticismul total în privința ajungerii din urma a nivelului înalt al țărilor dezvoltate. Perioada de timp în care se va produce o astfel de egalizare diferă sensibil de la o țară la alta, în funcție de armonizarea condițiilor şi schimbările structurale şi oricum vizează termenul lung şi foarte lung.

Structura economică a TECE este mult deosebită de cea a țărilor UE. TECE au un surplus de mărfuri cu conținut mare de muncă slab calificată şi de resurse, înregistrând deficit la mărfurile caracterizate prin conținut ridicat de CD (cercetare ştiințifică) şi la gama sortimentală diferențiată. O creştere a grupelor de produse din prima categorie, evident, va pune în pericol înscrierea TECE pe traiectoria convergenței cu țările UE. În termenii teoriei clasice a comerțului, o astfel de situație poate fi admisă. Totuşi, în practică, este puțin probabil să se întâmple astfel căci veniturile crescânde din TECE sunt asociate cu o calificare industrială mai ridicată şi structuri în schimbare ale specializării.

Evoluția în cadrul UE al altor regiuni relevă că o intensificare a legăturilor comerciale şi a integrării conduc la convergență, în ceea ce priveşte dotarea cu capital uman şi real, şi la o creştere a comerțului intraindustrial, în interiorul diferitelor ramuri industriale. Anumite semne de început ale acestui proces sunt deja evidente între comerțul TECE şi țările UE. Ținând seama de nivelul lor extrem de scăzut, Polonia, Ungaria, Cehoslovacia, România şi Bulgaria şi-au redus considerabil dezavantajelor lor competitive în ramurile cu intensitate înaltă a cercetării ştiințifice. Diferențierea sortimentală a produselor în comerțul cu țările UE şi importanța comerțului intra-industrial au crescut[2].

---

[1] Vezi Boumol W., Productivity Growth, Convergence and Welfare: What the Long-Run Data Show, American Economic Review, vol.76, no.5/1986,p. 1072-1085; Steve-Dowrick Duc -Tho Nguyen, OECD Comparative Economic Growth 1950-1985: Catch-Up and Convergence, American Economic review, vol.79, no.5/1989, pp. 1010-1030: Xavier sala-I-Martin, The Classical Approach to Convergenbce Analysis, Economic Journal, vol. 106, 1996, p. 1019-1036.

[2] Vezi indicele Grubel - Lloyd indicator al ponderii comerțului cu produse intra-industriale în volumul total al comerțului crea a crescut foarte mult mai ales în cazul tarilor CEFTA.

Liberalizarea comerțului şi integrarea în UE îşi exercită influența şi asupra **progresului tehnic** şi, pe aceasta cale, asupra creşterii economice pe termen lung. În condițiile economiei centralizate, deşi volumul investițiilor în CD şi capital uman era ridicat, ritmul progresului tehnic a fost scăzut[1].

Perspectiva pe termen lung a creşterii TECE va depinde de măsura în care acestea se dovedesc capabile să dezvolte avantaje comparative în sectoare cu **capital uman ridicat şi intensitate ridicată a CD.**

Implicații cantitative

Dificultatea prognozării ritmurilor de creştere pe perioade lungi de timp în TECE este determinată de existența unui grad ridicat de incertitudine instituțional-politică, macroeconomică şi structurală, foarte greu de cuantificat.

Încercarea de a desprinde cantitativ implicațiile integrării la UE este şi mai grea, deşi o serie de abordări în aceasta privință există.

Vom prezenta pe scurt rezultatele prognozei elaborate în cadrul DIW de către specialiştii germani[2] care au adoptat diferite ipoteze de lucru privind ritmul refacerii şi impactul integrării asupra TECE asociate la UE (vezi Anexa 1).

Ipotezele de lucru adoptate sunt:

- refacerea slabă (scenariul I);
- refacerea puternică (scenariul II);
- integrarea la UE cu refacere puternică (scenariul III).

Datorită incertitudinii considerabile care guvernează condițiile instituțional-politice, macroeconomice şi structurale, este extrem de dificil să se cuantifice ratele viitoare de creştere în țările în tranziție prcum şi impactul asupra acestora al liberalizării comerțului şi integrării cu piețele UE de mărfuri. Mai mult, este problematic să se compare perspectiva creşterii TECE cu experiențele altor țări, data fiind reducerea dreastică a producției şi devalorizarea stocului de capital în procesul de tranziție.

DIW a încercat să ofere un cadru de referință (frame of reference) pentru viitoarea creştere economică cantitativă în Europa centrală şi de est, presupunând ca, pe termen lung, aceasta va fi convergentă cu cea a partenerilor lor comerciali, din UE, ritmul convergenței depinzând de gradul de liberalizare a schimburilor. Prezența este limitativă şi evident lasă câmp liber pentru interpretări şi adăugiri dintre cele mai diferite.

Devalorizarea capitalului ca şi "efectul de refacere" vor determina în TECE un ritm mediu de creştere superior. Efectul de refacere treptat se va epuiza şi va deveni peste câtva timp egal cu zero.

---

[1] Vezi: Easterley W., Stanley Fisches, The Soviet Economic Decline World Bank Policy Research Working Paper 1284, Washington DC, 1995

[2] Vezi Brucker H., European Union: Eastward Expansion Accelerate Convergence, Economic Bulletin, DIW, Gower Publishing vol.34, no.5, May, 1997, p.29-36.

Cu cât mai brusc, mai rapid şi mai mare a fost efectul de reducere a producţiei în primii ani ai tranziţiei, cu atât mai puternic va fi "efectul de refacere", ca urmare a creşterii veniturilor marginale la noile active de capital.

Iniţial s-au propus pentru:

- **Scenariul I,** ritmuri de recuperare între 3,4% şi 6,4% cu efect **minor de recuperare;**
- **Scenariul II**, ritmuri de recuperare între 3,2% şi 8,2% cu **efect minor de recuperare.** După 20 de ani, ritmurile prognozate pentru TECE au fost;

Scenariul I: între 2,7% - 4,7%; **Scenariul II** între 2,7% - 4,9%. Diferenţa de venit va rămâne în continuare sensibilă între ţările UE şi cele central şi est-europene.

Analiza scenariilor reflectate în Anexa A prezintă importanţa îndeosebi pentru proporţia în perspectiva a evoluţiei decalajelor de nivel al PEB per capita dintre TECE şi ţările UE.

Deosebirea dintre cele trei scenarii constă în adoptarea unor premise diferite în ceea ce priveşte dinamica PIB a TECE în condiţiile:

a) unui efect **slab** de recuperare sau refacere, fără integrare în UE (Scenariul I), din cauza incapacităţii de redresare rapidă a acestora, ca urmare a crizei şi recesiunilor prin care au trecut în perioadele de tranziţie la mecanismele de piaţă;
b) unui puternic **efect** de refacere, fără integrare în structurile UE (Scenariul II), presupunându-se o capacitate de redresare relativ rapidă bazată pe forţe proprii declinul **PIB** fiind cauzat de prima perioada a tranziţiei;
c) unui **efect puternic** de redresare, potentat şi de integrarea în UE.

Pentru România, cel mai adecvat este scenariul (b) dat fiind faptul că, potrivit declaraţiilor oficiale ale reprezentanţilor UE, România nu va intra în negocieri de aderare în primul val care cuprinde numai cinci ţări (Polonia, Ungaria, Cehia, Slovenia şi Letonia) începând cu anul 1998.

Prognozele dinamicii PIB în cele zece ţări central şi est-europene asociate la UE relevă mărimi diferite de ritm mediu anual de creştere a PIB per capita **în perioada 1993-2013 şi după această** perioadă.

Amplitudinea dinamicii ritmului PIB per capita în cadrul scenariului I pentru 10 ţări asociate la UE este de 2,7-4,7 la sută, pentru scenariul II între 2,7 şi 4,9 la sută, iar pentru scenariul III între 3,3 şi 6,9 la sută.

Se observă că, prin presupusa aderare a TECE la UE (Scenariul III), dinamica PIB ia valori adiţionale între 0,6 şi 2,0 puncte procentuale, mărime care pare pe deplin plauzibilă, dacă ţinem seama că şi în cazul aderării anterioare a altor ţări europene la UE nu s-au înregistrat ulterior ritmuri foarte ridicate de creştere a PEB sub impactul acesteia.

La o prima abordare, plusul de dinamica a PIB per capita în TECE, ca urmare a integrării în UE, nu pare a fi impresionant. Astfel România va reuşi să

ajungă în anul 2013 la un nivel PIB per capita egal cu 27% din mărimea medie realizată de cele 15 țări membre UE, în condițiile neaderarii, față de 30% dacă România ar deveni membră a UE.

Diferența de decalaj de numai 3 puncte procentuale în favoarea României în ceea ce priveşte nivelului PIB per capita, față de nivelul mediu al celor 15 țări membre ale UE, în termeni cantitativi, la o prima abordare pare să fie neglijabilă. Cu toate acestea analiza trebuie completată cu luarea în calcul a unor avantaje de natură calitativă pe care integrarea deplină le-ar oferi prin înlăturarea barierelor tarifare şi netarifare, creşterea gradului de stabilitate economică şi politică etc.

Este interesant de subliniat că din punctul de vedere al criteriului PIB per capita, chiar la orizontul anului 2013, în România acesta ar reprezenta doar 27-30% față de nivelul mediu al celor 15 țări UE, ceea ce constituie o distanța apreciabilă pentru ca țara noastră să poată fi calificată ca potențial partener de negocieri pentru a adera la UE. Scenariul prezentat nu constituie o prognoză propriu-zisă ci mai degrabă o schiță de perspectiva pe baza căreia se pot elabora propuneri plauzibile pe termen lung, în legătură cu treaiectoria creşterii potențialului productiv, considerată a fi probabilă cu anumite grade de verosimilitate.

Condițiile instituțional-politice şi macroeconomice din fiecare țară pot conduce la fluctuații de magnitudini diferite în folosirea capacităților de producție. În această privință România poate prezenta o situație cu totul specifică. Datorită unei proporții ridicate a capacităților de producție subutilizate, efectul de refacere poate fi **cu mult mai important,** decât cel presupus în scenariile amintite, în condițiile în care cererea va cunoaşte o înviorare sensibilă. Practic, este vorba de o serie de materii prime, produse **semifabricate** şi **finite** de care are nevoie economia națională (piața internă a acesteia) îndeosebi pentru satisfacerea cererii privind refacerea şi îmbunătățirea infrastructurală precum şi cererea la export.

Pe de altă parte, dezechilibrele şi fricțiunile macroeconomice şi dezacordurile interinstitutionale sunt, fără nici o îndoială, factori cu influență nefavorabilă asupra creşterii economice.

Comparativ cu alte țări central şi est-europene candidate la integrarea cu țările UE, pe baza prognozelor din Anexa 1 se pot trage câteva concluzii utile privind România şi anume:

- indiferent de scenariul adoptat privind creşterea PIB per capita până în anul 2013, în nici o țară nu se va atinge nivelul mediu al indicatorului respectiv realizat de cele 15 țări membre ale UE; de altfel şi în prezent sunt țări membre UE care se situează ca nivel al acestui indicator sensibil sub media pe UE cum ar fi de pildă Grecia, Portugalia, Spania, ceea ce însemna practic ca acest indicator "per se" nu poate fi considerat drept criteriu sine qua non de admitere în UE şi în consecință un handicap insurmontabil pentru România.

- În condițiile integrării cu UE şi ale unui efect puternic de refacere, în anul 2013, Slovenia va realiza un nivel al PIB per capita egal cu 71% din nivelul mediu al celor 15 țări membre ale UE în timp ce în România aceasta va fi respectiv de numai 30%, dar să nu uităm ce diferențe există între potențialul economic al celor două țări şi al piețelor lor interne de respectiv 23 şi 2 milioane consumatori.

Cunatificarea efectelor integrării cu UE ca diferență între nivelurile absolute ale PIB per capita, realizat, în condițiile integrării şi neintegrării țărilor respective, la nivelul anului 2013, potrivit diferentelor dintre mărimea prognozelor din scenariile II şi II este redată în Anexa 2.

Practic, România ar beneficia de pe urrna integrării în UE în anul 2013 față de un spor de 891$ per capita, mai mult decât Slovacia şi Bulgaria, dar sensibil mai puțin decât țările baltice, Slovenia şi Ungaria.

În ceea ce priveşte capacitatea de refacere cuantificată prin sporul de PIB per capita (466$), în perioada prognozată, România ocupa ultimul loc printre țările analizate, ceea ce, după părerea noastră, ar putea fi nu numai un aspect discutabil al prognozei respective, dar şi un factor de provocare pentru cei implicați în refacerea economiei româneşti, pe plan intern şi extern, în sensul infirmării acestui ultim loc rezultat din calcule liniare şi ipoteze pesimiste în ceea ce priveşte puterea de redresare a economiei noastre naționale. La acest aspect adăugăm şi faptul că, aşa cum economia României a avut capacitatea să-şi achite integral datoria externă în anii '80, tot la fel, de aceasta dată cu motivație clară, ar putea fi capabilă de "recorduri de redresare" în context european regional.

O astfel de performanță depinde de asigurările profesionalismului actului de decizie, la toate nivelurile (instituțional, legislativ, judecătoresc, macro, sectorial, micro, regional, extern social, tehnologic, etc.), coerența strategiilor dincolo de ciclul electoral (exclusiv politice), coordonările şi cooperarea internațională, accelerarea reformei şi înlăturarea stărilor de confuzie, provizorat, defazări şi dezechilibre, conştientizarea ca integrarea eficientă în structurile euro-atlantice, mai general, în economia mondială nu se poate realiza decât pe baza efortului propriu şi a unei competitivități corespunzătoare.

Din scenariile privind efectele integrării în UE rezultă că o creştere economică de 10,3 -15,8 la sută a nivelului PIB per capita în anul 2013 în România, nu poate fi considerată nici ca o mărime neglijabilă, dar nici ca una determinanta pentru o perioadă de două decenii.

Desigur, aceasta apreciere de ordin cantitativ necesita multiple analize complementare cantitative şi calitative menite să ofere un caracter complex evaluării implicațiilor posibile pe care le are asocierea, preaderarea şi posibila aderare în perspectiva a României la Uniunea Europeană.

Pieţele de capital

Liberalizarea pieţelor de capital în ţările central şi est-europene constituie un alt domeniu asupra căruia direct şi indirect se pot manifesta efectele asocierii şi preaderarii la UE.

În prezent, în TECE, înclinaţia spre investiţii a agenţilor economici este în măsură importantă influenţată nefavorabil de o serie de factori cum ar fi: restricţiile de natură administrativă şi insuficienţa cadrului legislativ normativ; lipsa de experienţă; gradul ridicat de incertitudine al cadrului instituţional - politic şi macroeconomic; lipsa de transparenţă a procesului pieţei; slaba dezvoltare a pieţelor financiare şi de capital.

Investiţiile străine de capital (directe şi de portofoliu) au început să joace un rol dinamizator pentru mecanismele reale ale pieţei capitalului în TECE, importanţa acestora fiind diferită de la o ţară la alta. În Ungaria, Cehia, Estonia şi Lituania unde influxul de capital străin reprezenta mai mult de 4% din PIB este de aşteptat să aibă loc o influenţă puternic favorabilă asupra ratei de creştere a PIB.

Există o unanimitate de opinii potrivit căreia importul de capital străin în TECE contribuie la acumularea de capital şi, pe această cale, la o rată crescândă de creştere. Devalorizarea unei părţi a activelor fixe şi mărimea oportunităţilor de producţie, în mod normal, ar trebui să permită un venit marginal mai mare la capital decât în ţările dezvoltate UE, cu condiţia ca să fie realizată în prealabil o ajustare corespunzătoare a cadrului macroeconomic şi instituţional. Evaluarea impactului investiţiilor străine asupra creşterii economice în TECE încă nu se poate realiza cu rigurozitate datorită insuficienţei informaţiei statistice şi perioadei relativ scurte de timp pentru determinarea eficienţei procesului investiţional.

Cu toate acestea, este de aşteptat ca investiţiilor străine să le revină un rol tot mai puternic asupra creşterii economice, ţinând seama de complementaritatea dintre nivelul performanţelor tehnologiilor străine şi ieftinitatea relativă a input-urilor de forţa de muncă şi materii prime în TECE.

Mărimea stocului de capital cu 1% în TECE ar putea spori producţia cu 0,3% în condiţiile normale ale elasticităţilor. Având în vedere că în aceaste ţări activele reale de capital în medie au fost devalorizate între 30 şi 50%, în linii mari în aceeiasi proporţie în care a scăzut producţia (de aproximativ două ori mai mult decât capitalul uman), importul de capital ar putea să conducă la sporul producţiei totale între 0,3 şi 0,5 la sută.

Din experienţa aderării Spaniei la UE a rezultat ca investiţiile directe au crescut ca proporţie în PIB de la 1% în 1986 la 2,5% în 1990. De aici apare clar ca investiţiile străine directe de capital nu pot prezenta elementul primordial al creşterii economice ci numai un important factor catalizator, "necesar dar nu şi suficient".

1.4.2. Costurile şi beneficiile asocierii TECE la lumea Europeană. Privire de ansamblu asupra costurilor şi beneficiilor extinderii UE

Colapsul sistemului socialist în țările central şi est-europene, începând anul 1989, a deschis un câmp larg de acțiune pentru principiul "distrugerii creative", aplicat inițial de Joseph Schumpeter, în cazul puncutal al procesului inovațional şi progresului tehnologic. Practic, acest principiu extins la domeniul economico-social al tranziției actuale din țările central şi est-europene, sintetic exprimat prin sintagma "distrugerii creative", impune analizarea oricărui proces de transformare prin prisma costurilor şi beneficiilor, a oportunităților şi pericolelor posibile, a minusurilor şi plusurilor vizualizate în manieră constructivă şi selectivă, în ceea ce priveşte înlăturarea a ceea ce este caduc, menținerea şi dezvoltarea a ceea ce este valoros din trecut şi prezent pentru viitor. Cu alte cuvinte, deşi presupune transformarea profundă de sistem în ansamblu şi pe componentele sale, tranziția este incompatibilă cu nihilismul şi demolarea totală, care în perioade post-revoluționare par să câştige atracția unui număr relativ mare de entuziaşti susținători ai transformărilor radicale, dincolo de ceea ce este rezonabil, rațional şi acceptabil, într-o perspectivă mai mult sau mai puțin îndelungată.

Reformele democratice şi pro-piață în țările Europei centrale şi de est (TECE) creează noi posibilități de a creşte nivelul veniturilor şi, pe această cale, de a consolida o piață de peste 100 milioane consumatori din această zonă a continentului european pentru oamenii de afaceri din Occident.

Creşterea economică durabilă în țările central şi est-europene reprezintă un element de pace şi prosperitate pentru întregul continent european, în timp ce recesiunea, crizele, stagnarea economică şi sărăcirea populației în această zonă nu pot decât să decepționeze pe cei mai mulți în legătură cu performanțele democrației şi ale economiei de piață.

A devenit de domeniul evidenței faptul că situația nefavorabilă din Europa Centrală şi de Est se repercutează cu grade diferite de intensitate pe ansamblul continentului, inclusiv asupra Europei de Vest, spre exemplu, prin fenomenele migrației, temerea investitorilor străini de a face plasamente în această zonă, mărirea cheltuielilor de apărare. Mai mult, eşecul sau nonperformanța în economia central şi esteuropeană pot constitui un pericol real pentru dezvoltarea normală a țărilor din Europa Occidentală.

Pe bună dreptate majoritatea covârşitoare a analiştilor economici şi politici consideră că stabilitatea şi dezvoltarea econornico-socială sustenabilă în TECE îşi poate găsi surse majore nu numai din dezvoltarea pe baza propriilor eforturi, dar şi din integrarea acestora în organismul economic regional al țărilor membre ale Uniunii Europene.

Analiza bazelor economice ale unei astfel de strategii a integrării reprezintă un demers pe mai multe planuri interferențe cu problemele complexe din

domeniile social, politic, ecologic etc, într-o perspectivă care vizează orizonturile de timp scurt, mediu şi lung, adoptându-se abordări distincte şi totodată unitare pentru fiecare partener ca şi pentru grupări ale acestora.

Pentru analiza costurilor şi beneficiilor lărgirii UE prin admiterea de noi membrii, cel puțin o abordare dichotomică se impune, în sensul dehmitării acestora pe apartenența la grupul actualilor membri ai UE şi cel al pretendenților cu şanse diferite, din Europa Centrală şi de Est, de a deveni membrii acestei grupări economice europene, consolidată pe parcurusl mai multor decenii de ascensiune.

Costurile pentru bugetul UE necesită calcule deosebit de riguroase ca urmare a eventualei extinderi, motiv pentru care specialiştii[1] în materie s-au şi aplecat cu profesionalism asupra acestei probleme.

Astfel, Baldwin, Francois Joseph şi Portes consideră că intrarea de noi țări membre în UE vor face regiunea mai puțin riscantă din punctul de vedere intern şi al investitorilor străini, căci apartenența la UE va restrânge într-o măsură şi mai mare "comerțul arbitrar şi schimbările în politica impozitelor indirecte". Totodată va fi posibilă o mai bună definire a drepturilor de proprietate,a politicii concurenței şi a celei de ajutorare acordate de către stat. Prin asigurarea piețelor deschise de capital şi a dreptului de stabilire, apartenența la UE oferă siguranță investitorilor în sensul că aceştia pot plasa şi transfera banii.

Intrarea în UE garantează fiecărui nou venit accesul deplin al produselor regionale pe piețele celor 15 state membre care reprezintă aproximativ 30% din venitul mondial.

Din punct de vedere macroeconomic apartenența la UE oferă membrilor noi o cale relativ uşoară către o eventuală uniune monetară şi astfel le dă posibilitatea de a pune stavilă solidă în calea puseurilor inflaționiste. Aceste două categorii de avantaje se potențează reciproc, întărind încrederea investitorilor,

Accesul la Piața Unică şi Tariful Extern Comun oferă posibilitatea desprinderii unor beneficii şi costuri bugetare pe termen lung. Un argument adițional la cele două, anterior menționate, se referă la promovarea investițiilor regionale prin stabilizarea climatului economic şi politici care, la rândul său, reduce riscul de țară. Potrivit scenariilor elaborate de specialiştii în domeniu, UE - 15 ar putea câştiga circa 10 miliarde ECU în termenii veniturilor reale.

Distribuția acestui câştig ar fi inegală între cei 15. Potrivit unor calcule aproximative, Germania, Franța şi Anglia vor deține 70% din câştigul total (din care numai RFGermania - 40%).

---

[1] Vezi: The Coste and Benefite of Eastern Enlargement: "The impact on EU and Central Europe" Baldwin R., Joseph Fr., Partes R., în Economic Policy, 24, April, 1997

Potrivit calculelor aceloraşi specialişti, țările Europei centrale şi de est, prin aderarea la UE, ar putea câştiga 3 mild. ECU, adică 1,5% din PLB-ul lor. Dacă la această cifră se adaugă şi efectul de multiplicare ale investițiilor autohtone şi străine rezultatul final ar putea creşte de până la 10 ori, ajungând la 30 mMECU, adică 15% din PIB-ul TECE.

Estimarea costurilor bugetare ale UE se poate realiza pe seama unor abordări diferite. Potrivit abordării care ia în calcul încă sălile fondurilor structurale şi contribuția țărilor membre la bugetul UE, se estimează că, în anul 2000, costul bugetar net, generat de aderarea țărilor uniunii de la Visegrad va ajunge la 17 miliarde ECU.

O a doua abordare utilizează un nou model de buget UE (încasările de la membri sunt corelaționate cu distribuția procentuală a voturilor în Consiliul de Miniştri, iar contribuțiile naționale per capita cu nivelul venitului per capita) şi se referă la lărgirea UE cu acelaşi număr de țări. Se ajunge astfel la o cifră de 15 miliarde ECU care este apropiată de cea dedusă pe baza primului scenariu.

După cum rezultă din compararea cuantumului câştigurilor şi costurilor de extindere a UE, cele 15 țări membre în prezent vor realiza o "bună afacere". Lăsând de-o parte eşalonarea în timp a beneficiilor şi costurilor bugetare precum şi lista țărilor care vor adera în primul val, transferurile bugetare minus beneficiile economice nu vor fi mai mari de 5-7 mild.ECU ceea ce reprezintă 0,1% din PIB-ul celor 15 țări membre ale UE.

Acest procentaj trebuie considerat extrem de favorabil, dată fiind natura istorică a provocării în Europa centrală. Autorii respectivi consideră că aderarea celor 5 la UE va fi benefică pe termen lung şi pentru celelelalte țări din Europa centrală şi de Est care au economia în tranziție.

Estimările macroeconomice privind beneficiile şi costurile extinderii UE

Integrarea continentului european cel puțin din punct de vedere economic, indiferent de forma juridic-instituțională a acesteia a devenit o necesitate în centrul căreia, până în prezent, se află, mult dezbătută problemă a lărgirii UE ca posibilă soluție pentru o stabilitate mai mare în Europa centrală şi de est. Această lărgire este totodată considerată şi ca un factor de asigurare a dezvoltării durabile pentru țările membre şi nu numai.

O evaluare corectă a extinderii UE cu cele 10 țări europene asociate, din care cinci au fost desemnate să înceapă negocierile, presupune luarea în calcul a beneficiilor şi costurilor atât pentru țările care aderă cât şi pentru țările membre.

Unii specialişti consideră că, atât pentru Est cât şi pentru Vest, extinderea UE va fi benefică pe orizontul de timp scurt, mediu şi lung. Incorporarea regiunii țărilor central şi est-europene în UE generează o serie de costuri şi beneficii economice cărora trebuie să li se acorde atenția cuvenită întrucât până în prezent nu s-a analizat decât costul bugetar pentru UE ca urmare a extinderii acesteia.

Costul pentru țările asociate, pretendente la aderare, pare să fie ocolit sau mai puțin abordat cantitativ, mai ales în ceea ce pliveşte măsura în care adoptarea reglementărilor economice şi sociale ale UE (inclusiv regulile privind drepturile la muncă şi asigurări sociale) vor opri creşterea şi vor mări şomajul în țările central şi est-europene.

Baldwin, Francois şi Paites consideră că, prin integrarea în UE, zona central şi est europeană va deveni în mod substanțial mai puțin riscantă din punctul de vedere al investitorilor interni şi străini. Totodată, apartenența la UE va reduce în măsură însemnată schimbările arbitrare în politicile comerciale şi de impozitare indirectă. Va defini mai bine drepturile de proprietate şi va stabili mai riguros politica în domeniul concurenței şi al subvențiilor de stat. Asigurând piețele deschise de capital precum şi dreptul de stabilire (rights of establihment) intrarea în UE garantează investitorilor că pot plasa şi transfera capitalul.

Apartanența la UE garantează că prevederile zonei centrale şi est-europene au acces deplin pe piața internă a UE - 15, regim care deține peste 30% din venitul mondial

În plan macroeconomic, statutul de membra va facilita racordarea relativ uşoară la eventuala uniune monetară şi astfel va oferi o haină solidă împotriva puseurilor inflaționiste.

Beneficiile pentru UE se pot calcula pe baza a două scenarii elaborate de experți anterior menționați şi anume:

- **Scenariul 1.** Conservativ prefigurează apartenența la UE pentru țările central şi est-europene ca atrăgând după sine numai elemente standard cum sunt accesul la **Piața Unică şi tariful extern comun.**
- **Scenariul 2** reprezintă o variantă extinsă a scenariului 1 care adițional ia în considerație că apartenența la UE promovează investiții regionale care stabilizează climatul economic şi politic ceea ce, la rândul său, micşorează riscul de țară.

Potrivit estimărilor pe baza celor două scenarii, aşa cum am menționat anterior, UE-15 va câştiga circa 10 mild.ECU de venit real. Acest câştig urmează a fi foarte inegal distribuit: calcule brute sugerează că Germania, Franța şi Anglia vor obține împreună 70% din total beneficii din care 40 va reveni numai Germaniei.

Potrivit scenariului conservativ, țările central şi est-europene vor realiza un beneficiu de 3 mild. ECU, adică 1,5% din PIB-ul lor. Dacă se mai adaugă şi stimulentele pentru investiții atunci se va mări de 10 ori acest beneficiu, adică în total se va realiza vin câştig de 30 mildECU, ceea ce ar reprezenta cam 15% din PIB-ul lor anual.

Costurile bugetare ale UE s-au determinat pe baza folosirii a **două abordări diferite.**

O primă abordare se bazează pe estimări din literatură de specialitate care se iau în considerație încasările din fodnurile de restructurare şi o

aproximare a contribuției țărilor din Europa centrală şi de est la bugetul UE. Se ajunge la o cifră estimativă convenită a costurilor bugetare nete pentru cele 5 țări de la Veşegrad în anul 2000 de 17 mld. ECU.

A doua abordare estimează costurile pe baza unui model nou de politică a puterii de vot (încasările membrilor sunt legate de puterea lor de vot în Consiliul de Miniştri, iar contribuțiile naționale per capita sunt în funcție de venitul per capita) şi utilizează proiecții ale costului bugetar net al țărilor Vişegrad 5. Se ajunge la cifra de 15 miliarde ECU apropiată de cea rezultată din abordarea anterioară.

Punând laolaltă câştigurile economice şi costurile bugetare, autorii consideră că extinderea UE cu cele 5 țări de la Vişegrad este o afacere extrem de profitabilă pentru UE-15. Făcând abstracție de perioada de timp în care vor fi realizate beneficiile şi costurile bugetare, beneficiile nu vor fi mai mari de 5-7 mild.ECU, ceea ce este de ordinul unei zecimi de procent din PIB-ul țărilor UE-15.

Acest lucru este extraordinar de favorabil dată fiind natura istorică a provocării pentru zona central şi esteuropeană. Autorii menționați consideră că beneficiile pe termen lung pentru noile țări membre ale UE vor fi substanțiale.

Câteva concluzii preliminare se impun în legătură cu beneficiile şi costurile lărgirii UE şi anume:

- atât pentru țările central şi est-europene cât şi EU-15 beneficiile sunt mai mari decât costurile de unde rezultă oportunitatea extindem UE;
- În valori absolute beneficiile pentru UE-15 sunt mai mari decât pentru țările central şi est-europene;
- beneficiile de pe seama extinderii raportată la PIB evidențiază un câştig net superior pentru țările central şi est-europene aceasta însemnând un important potențial de multiplicare a ofertelor favorabile pe termen mediu şi lung pentru aceste țări;
- lărgirea UE prin intrarea țărilor europene asociate poate fi considerată ca un proces ce se încadrează în teoria jocurilor strategie cu sumă pozitivă, în sensul că toți competitorii câştigă, chiar dacă aceste câştiguri sunt inegale.

1.4.3. Cadrul juridic al relațiilor economice Uniunea Europeană - Rusia

Acordul de parteneriat şi colaborare economică dintre Uniunea Europeană şi Rusia, denumit prescurstat Consiliul de Cooperare, care reprezintă cadrul juridic dintre acestea, a fost semnat de preşedintele Boris Elțîn şi lidera celor 15 state membre ale Uniunii Europene la 24 iunie 1994 şi a intrat în vigoare abia la 1 decembrie 1997, după un lung şi anevoios proces de satificare din partea Parlamentului Comunitar şi a parlamentelor naționale ale "celor 15". Întârzierea a fost determinată de o serie de motive de ordin tehnic şi

politic cum ar fi, printre altele, intrarea în UE a noi membrii - Austria, Finlanda, Suedia - războiul din Cecenia şi altele.

Este de asemenea, de precizat că motivația principală a acordului UE - Rusia este dată de existența unui puternic interes economic reciproc, şi anume: Uniunea Europeană este principalul partener comercial al Rusiei (ponderea ei în exportul şi importul rusesc este de 40% şi respectiv, 38%) iar, la rândul ei, Rusia, ca şi întreg spațiul fostei Uniuni Sovietice, dominat de Moscova, reprezintă pentru țările UE o piață colosală a cărei importanță creşte continuu.

La sfârşitul lunii ianuarie 1998, la Bruxelles, a avut loc prima reuniune, la nivel ministerial, a Consiliului de cooperare între Uniunea Europeană şi Rusia, care însă nu a adus nici-o îmbunătățire pe planul relațiilor economice dintre cele două părți.

Potrivit opiniei comnentatorilor francezi, deşi, cei doi şefi de delagatii, Evgheni Primakov - ex ministrul rus al afacerilor externe şi Hans Van den Brock - vicepreşedinte al Comisiei UE, responsabil cu afacerile externe, s-au felicitat reciproc, apreciind că reuniunea "a deschis un nou capitol al relațiilor bilaterale" nici unul din dosarele spinoase nu a fost rezolvat, neexistând vreun "progres concret în acest sens".

Un prim contencios există de mai bine de doi ani asupra comerțului bilateral cu produse textile (obstacole tarifare de ambele părți), agravat de introducerea de la 1 ianuarie 1998 a noi contigente la importul Rusiei de covoare din țările UE.

Un al doilea dosar sensibil al reuniunii 1-a constituit susținerea de către UE, a aderării Rusiei la organizația Mondială a Comerțului (OMC), rămas şi el nerezolvat. Cu acest prilej autoritățile ruse prin şeful delegației Evgheni Primakov, au anunțat o viitoare "ofertă tarifară" pentru aderarea la OMC, fără însă să precizeze când va avea aceasta loc.

Al treilea dosar în discuție, rămas şi el fără concretizări, l-au constituit procedurile antidumping impuse de Comisa UE la unele importuri ruseşti, care în 1997, au afectat un volum de export al Rusiei în UE de circa 23 miliaone de dolari.

Un al patrulea dosar nerezolvat, amânat de delegația rusă pentru noi consultații, îl constituie dreptul de a survola Siberia de către companiile aeriene ale țărilor UE, care le "costă" pe acestea circa 250 milioane dolari pe an.

CAPITOLUL II. ACORDUL DE ASOCIERE A ROMÂNIEI LA U.E. - EFECTE PE TERMEN MEDIU ŞI LUNG

2.1. Cadrul juridic al relațiilor economice dintre România şi U.E. Înainte şi după 1990

Înainte de anul 1990 între România şi țările Comunității Europene relațiile economice nu au cunoscut o dezvoltare semnificativă, ele desfăşurându-se **fără un cadru juridic bine fundamentat** şi constant dată fiind diferențele fundamentale de orientare politică şi economică ale României şi țările din Uniune.

Cu toate acestea, **un tip particular de relații economice** între România şi Comunitățile Europene a debutat la finele anilor 1960, când pe fondul unui anumit puseu de relaxare a climatului politic şi economic pe relația Est-Vest, autoritățile de la Bucureşti şi-au dinamizat şi diversificat schimburile comerciale cu țările membre ale CEE[1]. Ulterior, ca țară în curs de dezvoltare, România, începând cu anul 1974 a fost inclusă în schema comunitară de preferințe comerciale generalizate, nereciproce şi nediscriminatorii, iar în anul următor 1975, pe măsura sporirii competențelor organelor comunitare, s-a antamat un dialog cu acestea, dialog însemnând un gest aparte pentru o țară socialistă la acea dată. Faptul s-a datorat, fără nici o îndoială, promovării de către conducerea de la Bucureşti a unei politici de oarecare independență față de URSS şi celelalte țări socialiste, de dezvoltare a unor relații economice şi cu alte țări din afara blocului socialist.

Pe acest fundal a început şi înfiriparea unui cadru juridic al relațiilor economice ale țării noastre cu cele din Comunitatea Europeană, concretizat în semnarea **în anul 1981** a Acordului cu privire la produsele industriale (altele decât cele siderurgice şi textile) acord care a însemnat într-un fel o recunoaştere de facto de către România a realității integraționiste vest-europene, încurajată de efectele acestui prim acord care a permis în primul rând **creşterea schimburilor economice ale României cu țările CEE,** eliberarea de restricțiile impuse în cadrul schimburilor economice în cadrul CAER şi inițierea pe această bază a unei uşoare retehnologizări a producției industriale, România a propus organelor comunitare în 1982 negocierea şi încheierea unui acord mai amplu de comerț şi de cooperare economică şi comercială, demers însă nefinalizat din cauza deteriorării relațiilor politice între "cei 10" (membrii ai CEE în acea perioadă) şi autoritățile române din acea vreme.

---

[1] Vezi şi: Miron D. - "Economia integrării europene", Bucureşti, 1998

Începând cu această dată şi anii următori din cauza politicii autarhice duse de conducătorii României, a accentului pus pe plata în totalitate şi înainte de termen a datoriei externe şi din această cauză a diminuării importurilor din țările occidentale şi rezumarea la schimburile economice în cadrul CAER, se reduc la maximum schimburile economice şi comerciale şi cu țările U.E.

După anul 1990, odată cu începutul de liberalizare a schimburilor economice, cu desființarea pieței CAER, **se creează** condiții noi pentru reluarea legăturilor cu toate țările lumii. În acest context, raporturile țării noastre cu Comunitățile Europene au cunoscut **o dezvoltare rapidă şi benefică,** prin recunaşterea oficială de către România a Comunității Economice Europene. Are loc acreditarea **primului ambasador** pe lângă Comunitate, moment important pentru **impulsionarea schimburilor economice** ale României cu CEE. Se crează astfel **noi condiții** pentru cadrul juridic al relațiilor economice dintre România şi U.E.

În această perioadă începe negocierea şi apoi semnarea **Acordului de Comerț şi Cooperare Comercială şi Economică** între România şi CEE care intră în vigoare în mai 1991.

În acelaşi an, în luna decembrie, încep la Bucureşti discuții exploratorii privind negocierea şi încheierea unui **Acord European de Asociere a României** la Comunitățile Europene.

Trebuie menționat că negocierile propriu zise pentru realizarea acestui acord s-au derulat pe parcursul a 6 runde (mai - noiembrie 1992) fiind încheiate prin finalizarea acordului la **17 noiembrie 1992,** iar semnarea lui la **1 februarie 1993.** Paralel s-a negociat şi semnat un Acord Interimar la fel ca şi în cazul celorlalte țări asociate, care a intrat în vigoare la 1 martie 1993.

De abia, acum putem aprecia că în relațiile economice şi comerciale ale României cu țările U.E. dispunem de un **cadru juridic adecvat** desfăşurării în bune condițiuni a activității în acest domeniu.

Desigur că în perioada de după 1990, corespunzător principiului liberalizării depline a relațiilor economice şi comerciale cu toate țările, principiu instaurat în condițiile democratizării activităților economice şi trecerii la economia de piață, România a încheiat Acorduri şi cu alte țări din afara U.E.

Este de menționat însă că **partenerii principali,** cu pondere covârşitoare **în importul şi exportul României** îl reprezintă țările Uniunii Europene, relațiile economice cu acestea cunoscând o amplificare de la un an la altul, ca urmare şi a Acordului de Asociere încheiat cu acestea şi ale cărui obiective vor fi prezentate în continuare (pentru exemplificare, ponderea țărilor membre ale UE luate în ansamblu în exportul total al României a crescut de la cca 40% ~ 1992 la 57% ~ 1997 şi la 62% în 1998).

2.2. Obiectivele Acordului de Asociere a României la Uniunea Europeană

Între România, pe de o parte şi Regatul Belgiei, Regatul Danemarcei, Republica Federală - Germania; Republica Elenă, Regatul Spaniei, Republica Franceză, Irlanda, Republica Italiană, Marele Ducat al Luxemburgului, Regatul Olandei, Republica Portugheză, Regatul Unit al Mării Britanii şi Irlandei de Nord, care sunt totodată părți contractante la Tratatul de Instituire a Comunității Economice Europene, la Tratatul de instituire a Comunității Europene a Cărbunelui şi Oțelului şi la Tratatul de Instituire a Comunității Europene a Energiei Atomice, a fost semnat un acord de asociere la 1 februarie 1993, acord ce a intrat efectiv în vigoare la 1 februarie 1995, după ratificarea lui de către: Parlamentul României, Parlamentul uniunii Europene şi parlementele naționale ale țărilor respective.

Acordul de asociere a României la Uniunea europeană ia în considerare **legăturile tradiționale între țara noastră** cu aceasta, precum şi necesitatea de a **întări aceste legături** şi de a stabili relații durabile, bazate pe reciprocitate, care să permită României să ia parte la procesul de integrare europeană întărind şi amplificând, relațiile stabilite în trecut, îndeosebi prin Acordul de Comerț şi Cooperare Comercială şi economică semnat la 22 octombrie 1990.

În preambul, se menționează faptul că, acordul are în vedere voința Comunității de a acorda un **sprijin decisiv** pentru realizarea reformei şi de a ajuta România să facă față consecințelor economice şi sociale ale ajustării structurale. Totodată acordul creează **un nou climat pentru relațiile economice** şi în special pentru dezvoltarea comerțului şi a investițiilor ca instrument indispensabile pentru restructurarea economică şi modernizarea tehnologică[1].

Obiectivele Acordului de Asociere a României la UE. aşa cum au fost ele stabilite prin acordul încheiat pornesc de la **obiectivul final al României** de a deveni membru cu drepturi depline ale UE şi care în viziunea părților, această asociere va ajuta România să realizeze obiectivul pe care şi la propus.

Obiectivele acestei asocieri sunt concretizate, succint, **în şase puncte,** care sunt **următoarele:**

- **să asigure** un cadru adecvat pentru dialogul politic între părți, care să permită dezvoltarea unor legături politice strânse;
- **să promoveze** dezvoltarea comerțului, precum şi relații economice armonioase între părți, sprijinind astfel dezvoltarea economică a României;
- **să asigure** o bază pentru cooperarea economică, socială, financiară şi culturală;

[1] Vezi şi: "Acordul de Asociere a României la Uniunea Europeană", publicat în Monitorul Oficial al României, Partea I-a - aprilie 1995.

- **să sprijine** eforturile României de dezvoltare a economiei, de desăvârşire a tranziției într-o economie de piață şi de consolidare a democrației;
- **să stabilească** instituții adecvate pentru a face asocierea efectivă;
- **să asigure** un cadru pentru integrarea graduală a României în Comunitate. În acest scop, România va acționa pentru îndeplinirea condițiilor necesare.

Trebuie să menționăm că, **principiile generale ale asocierii** se concretizează în **următoarele:**

- **angajamentul** părților de a se abține de la introducerea, până la intrarea efectivă în vigoare a Acordului, a unor reglementări care s-ar afla în contradicție cu prevederile deja negociate;
- **asimetria** în acordarea reciprocă de concesii comerciale, concretizată în faptul că ansamblul comunității europene îşi va îndeplini angajamentele cu precădere în prima parte a perioadei de tranziție, în timp ce concesiile la care a convenit România vor fi puse în aplicare, în majoritate, în a doua parte a tranziției;
- **disponibilitatea părților** ca după intrarea în vigoare a Acordului să procedeze la revederea perioadei şi ameliorarea concesiilor reciproce, inclusiv la accelerarea calendarului de aplicare a acestora;
- **stabilirea,** pentru realizarea asocierii, **a unei perioade de tranziție** la maximum 10 ani, segmentată în două etape egale şi trecerea la a doua etapă să se facă în urma examinării aplicării prevederilor Acordului în prima etapă.

Realizarea primului obiectiv al Acordului - dialogului politic - va avea ca efect **facilitatea integrării depline** a României în comunitatea națiunilor democratice şi apropierea progresivă între România şi Comunitate: va conduce la o **convergență crescândă** a pozițiilor în probleme internaționale, cu efecte substanțiale asupra uneia sau alteia dintre părți şi va contribui totodată la apropierea pozițiilor părților în probleme de securitate, întărirea securității şi stabilitatea în întreaga Europă.

Dialogul politic va fi realizat prin proceduri şi mecanisme specifice (întâlniri la nivel superior, canale diplomatice, primirea cu regularitate a informațiilor privind cooperarea politică europeană, etc).

Acordul de asociere a României la U.E. prevede pentru realizarea **obiectivului dezvoltării comerțului** şi a unor relații economice armonioase între părți, un spațiu important în care sunt prevăzute referiri exprese privind condițiile de implementare a acestui obiectiv pe fiecare grupe de produse

(industriale - cap.I; agricultură - cap.II; produse piscicole - cap. III; prevederi comune - cap.IV), toate având în vedere libera circulație a mărfurilor[1].

Este de menționat că pe durata perioadei de tranziție prevăzută în articolul 7 al acordului (maximum 10 ani, împărțită în două etape succesive) România şi Comunitatea vor stabili gradual o zonă de liber schimb bazată pe obligații reciproce şi echilibrate în concordanță cu prevederile acordului şi cu cele ale acordului general pentru tarife vamale şi comerț (G.A.T.T.).

În ce priveşte **produsele industriale,** în articole speciale sunt prevăzute condiții obligatorii atât pentru România cât şi pentru țările comunitare privind taxele vamale pentru produsele exportate de România şi cele importate din țările Uniunii, taxe vamale consemnate în anexele la acord.

Reducerea taxelor vamale la produsele exportate de România şi pentru cele importate au prevăzut termene fixe pe parcursul derulării acordului, ajungând la abolirea totală a acestora. Părțile îşi declară disponibilitatea de a reduce taxele vamale în comerțul cu cealaltă parte mai rapid decât este prevăzut dacă situația economică generală şi situația sectorului economic respectiv o permit.

Prevederi speciale sunt menționate în acord şi în ceea ce priveşte **produsele agricole.** Astfel comunitatea va aboli, la data intrării în vigoare a acordului, restricțiile cantitative la importul produselor agricole originare din România, menținute în virtutea reglementării CEE, iar România va aboli restricțiile cantitative la importul produselor agricole originare din Comunitate.

De asemenea, ținând cont de necesitatea unei **armonizări crescânde** între politicile agricole ale României şi Comunității, ca şi de obiectivul României de a deveni membru al Comunității s-a prevăzut în acord că ambele părți vor avea consultări, în mod regulat, în cadrul Consiliului de Asociere, cu privire la strategia şi modalitățile de aplicare a politicilor lor respective.

Prevederi asemănătoare au fost menționate şi pentru **produsele piscicole** originare din România şi din Comunitate, care sunt supuse reglementării CEE privind organizarea comună a pieței în sectorul produselor piscicole.

Un capitol special în acordul de asociere a României la Uniunea Europeană este consacrat unor **prevederi comune** care se aplică comerțului cu toate produsele, exceptând cazurile când se stipulează altfel în acord sau în protocoalele adiacente acestuia.

Cele mai importante din aceste **prevederi comune** se referă la faptul că odată cu intrarea în vigoare a acordului, în comerțul dintre România şi Comunitate **nu vor fi introduse noi taxe vamale** la import sau la export sau taxe cu efect echivalent, iar cele care se aplică nu vor fi majorate.

---

[1] Vezi şi: "Implicațiile Acordului de Asociere a României la Uniunea Europeană asupra exporturilor româneşti la produse industriale" - Studii, IEM, Bucureşti, 1997

De asemenea nu vor fi introduse noi restricții cantitative la import sau la export, iar cele care există nu vor fi făcute mai restrictive. Toate acestea nu vor restricționa în nici un fel continuarea politicilor agricole respective ale României şi Comunității sau adoptarea oricăror măsuri în cadrul acestor politici.

Acordul încheiat **nu exclude** menținerea sau stabilirea de uniuni vamale, zone de liber schimb sau aranjamente privind comerțul de frontieră, cu excepția situațiilor în care ele modifică aranjamentele comerciale prevăzute în acord, scop în care sunt prevăzute consultări în cadrul Consiliului de Asociere.

Acordul prevede de asemenea măsuri adecvate împotriva **încălcării înțelegerilor asumate** pentru fiecare parte semnatară, precum şi necesitatea de a ajusta progresiv orice monopol de stat cu caracter comercial astfel încât să se asigure că, până la sfârşitul celui de al cincilea an de la intrarea în vigoare a acordului să nu mai existe nici o discriminare între cetățenii României şi ai statelor membre, referitoare la condițiile în care mărfurile se achiziționează şi se comercializează. Consiliul de Asociere va fi informat în legătură cu măsurile adoptate pentru punerea în aplicare a acestui obiectiv.

Trebuie să menționăm, de asemenea, că acordul nu **exclude prohibițiile sau restricțiile la import, export sau tranzit,** justificate pe temeiurile, moralității publice; politicii sau securității publice; protecției sănătății şi vieții oamenilor, animalelor sau plantelor; protecției resurselor naturale; protecției tezaurelor naționale de valoare artistică, istorică sau arheologică; protecției proprietății intelectuale, industriale sau comerciale sau reglementărilor referitoare la aur şi argint. Asemenea prohibiții sau restricții nu vor constitui, totuşi, un mijloc de discriminare arbitrară sau o restricție deghizată în comerțul dintre părți.

Prevederi importante sunt stipulate în acord pentru realizarea **obiectivului privind cooperarea economică, socială, financiară şi culturală.**

Cele mai importante dintre acestea sunt cuprinse în titlul IV al acordului şi se referă la circulația lucrătorilor, dreptul de stabilire, furnizarea de servicii etc.

În acest scop se acordă înlesniri privind **dreptul la muncă; mobilitatea forței de muncă** şi mai ales un tratament nu mai puțin favorabil decât cel al propriilor companii şi cetățeni, companiilor şi cetățenilor din comunitate stabilite şi îşi desfăşoară activitatea pe teritoriul României. Aceste înlesniri se referă la activitățile economice, care includ în special activități cu caracter industrial, activități cu caracter comercial meserii şi activități ale liberilor profesionişti, activitățile bancare etc.

În ceea ce priveşte **serviciile financiare** acordul nu prejudiciază dreptul părților de a adopta măsurile necesare pentru desfăşurarea politicilor monetare ale părților sau pentru rațiuni de prudență cu scopul de a asigura protecția investițiilor, depunătorilor, deținătorilor de titluri şi a persoanelor cărora li se datorează drepturi cu caracter judiciar sau de a asigura integritatea şi stabilitatea sistemului financiar.

În articolul 49 se menționează că o **companie comunitară** şi respectiv, o **companie română** vor însemna în sensul acordului, o companie sau o firmă înființată în concordanță cu legile unui stat membru sau, respectiv, ale României şi având sediul înregistrat, administrația centrală sau locul principal de afaceri pe teritoriul Comunității sau, respectiv, al României. Operațiunile acesteia trebuie să aibă însă o legătură reală şi continuă cu economia unui stat membru sau respectiv, a României.

În acord se stipulează de asemenea că **cetățean al Comunității** şi respectiv, al României, înseamnă o persoană fizică, care este cetățean al unuia din statele membre sau, respectiv al României, iar prevederile acordului nu vor prejudicia aplicarea de către fiecare parte a oricăror măsuri necesare să prevină eludarea măsurilor sale referitoare la accesul țărilor terțe pe piața sa.

Referitor la realizarea obiectivului privind **cooperarea economică,** în acord sunt prevăzute şi alte mențiuni, de natură a permite eficiența economică a activității în România, care din cauza spațiului limitat acordat acestei probleme nu le mai putem menționa.

Acordul acordă în acest context o atenție specială măsurilor privind plățile, capitalul, concurența şi alte prevederi cu caracter economic, a căror respectare este de natură să apropie momentul aderării României la Uniunea Europeană.

Ceea ce este absolut necesar a fi menționat sunt prevederile din acord referitoare la **armonizarea legislației** fără de care nu pot fi realizate măsurile preconizate, precum şi măsurile prin care România şi Comunitatea stabilesc relații de cooperare economică menite să contribuie la dezvoltarea României şi la creşterea potențialului său, cooperare care va întări legăturile economice existente, pe cea mai largă bază posibilă, în beneficiul ambelor părți.

Măsurile de cooperare se referă la **cooperarea industrială,** promovarea şi **protecția investițiilor,** standardele agroindustriale şi aprecierea conformității lor, cooperarea în ştiință.

Un capitol special în acordul de asociere a României la Uniunea Europeană este consacrat unor **prevederi comune** care se aplică comerțului cu toate produsele, exceptând cazurile când se stipulează altfel în acord sau în protocoalele adiacente acestuia.

Cele mai importante din aceste **prevederi comune** se referă la faptul că odată cu intrarea în vigoare a acordului, în comerțul dintre România şi Comunitate **nu vor fi introduse noi taxe vamale** la import sau la export sau taxe cu efect echivalent, iar cele care se aplică nu vor fi majorate.

De asemenea nu vor fi introduse noi restricții cantitative la import sau la export, iar cele care există nu vor fi făcute mai restrictive. Toate acestea nu vor restricționa în nici un fel continuarea politicilor agricole respective ale României şi Comunității sau adoptarea oricăror măsuri în cadrul acestor politici.

Acordul încheiat **nu exclude** menținerea sau stabilirea de uniuni vamale, zone de liber schimb sau aranjamente privind comerțul de frontieră, cu

excepția situațiilor în care ele modifică aranjamentele comerciale prevăzute în acord, scop în care sunt prevăzute consultări în cadrul Consiliului de Asociere.

Acordul prevede de asemenea măsuri adecvate împotriva **încălcării înțelegerilor asumate** pentru fiecare parte semnatară, precum şi necesitatea de a ajusta progresiv orice monopol de stat cu caracter comercial astfel încât să se asigure că, până la sfârşitul celui de al cincilea an de la intrarea în vigoare a acordului să nu mai existe nici o discriminare între cetățenii României şi ai statelor membre, referitoare la condițiile în care mărfurile se achiziționează şi se comercializează. Consiliul de Asociere va fi informat în legătură cu măsurile adoptate pentru punerea în aplicare a acestui obiectiv.

Trebuie să menționăm, de asemenea, că acordul nu **exclude prohibițiile sau restricțiile la import, export sau tranzit,** justificate pe temeiurile: moralității publice; politicii sau securității publice; protecției sănătății şi vieții oamenilor, animalelor sau plantelor; protecției resurselor naturale; protecției tezaurelor naționale de valoare artistică, istorică sau arheologică; protecției proprietății intelectuale, industriale sau comerciale sau reglementărilor referitoare la aur şi argint. Asemenea prohibiții sau restricții nu vor constitui, totuşi, un mijloc de discriminare arbitrară sau o restricție deghizată în comerțul dintre părți.

Prevederi importante sunt stipulate în acord pentru realizarea **obiectivului privind cooperarea economică, socială, financiară şi culturală.**

Cele mai importante dintre acestea sunt cuprinse în titlul IV al acordului şi se referă la circulația lucrătorilor, dreptul de stabilire, furnizarea de servicii etc.

În acest scop se acordă înlesniri privind **dreptul la muncă; mobilitatea forței de muncă** şi mai ales un tratament nu mai puțin favorabil decât cel al propriilor companii şi cetățeni, companiilor şi cetățenilor din comunitate stabilite şi îşi desfăşoară activitatea pe teritoriul României. Aceste înlesniri se referă la activitățile economice, care includ în special activități cu caracter industrial, activități cu caracter comercial meserii şi activități ale liberilor profesionişti, activitățile bancare etc.

În ceea ce priveşte **serviciile financiare** acordul nu prejudiciază dreptul părților de a adopta măsurile necesare pentru desfăşurarea politicilor monetare ale părților sau pentru rațiuni de prudență cu scopul de a asigura protecția investițiilor, depunătorilor, deținătorilor de titluri şi a persoanelor cărora li se datorează drepturi cu caracter judiciar sau de a asigura integritatea şi stabilitatea sistemului financiar.

În articolul 49 se menționează că o **companie comunitară** şi respectiv, o **companie română** vor însemna în sensul acordului, o companie sau o firmă înființată în concordanță cu legile unui stat membru sau, respectiv, ale României şi având sediul înregistrat, a(iministrația centrală sau locul principal de afaceri pe teritoriul Comunității sau, respectiv, al României. Operațiunile

acesteia trebuie să aibă însă o legătură reală şi continuă cu economia unui stat membru sau respectiv, a României.

În acord se stipulează de asemenea că **cetățean al Comunității** şi respectiv, al României, înseamnă o persoană fizică, care este cetățean al unuia din statele membre sau, respectiv al României, iar prevederile acordului nu vor prejudicia aplicarea de către fiecare parte a oricăror măsuri necesare să prevină eludarea măsurilor sale referitoare la accesul țărilor terțe pe piața sa.

Referitor la realizarea obiectivului privind **cooperarea economică,** în acord sunt prevăzute şi alte mențiuni, de natură a permite eficiența economică a activității în România, care din cauza spațiului limitat acordat acestei probleme nu le mai putem menționa.

Acordul acordă în acest context o atenție specială măsurilor privind plățile, capitalul, concurența şi alte prevederi cu caracter economic, a căror respectare este de natură să apropie momentul aderării României la Uniunea Europeană.

Ceea ce este absolut necesar a fi menționat sunt prevederile din acord referitoare la **armonizarea legislației** fără de care nu pot fi realizate măsurile preconizate, precum şi măsurile prin care România şi Comunitatea stabilesc relații de cooperare economică menite să contribuie la dezvoltarea României şi la creşterea potențialului său, cooperare care va întări legăturile economice existente, pe cea mai largă bază posibilă, în beneficiul ambelor părți.

Măsurile de cooperare se referă la **cooperarea industrială,** promovarea şi **protecția investițiilor,** standardele agroindustriale şi aprecierea conformității lor, cooperarea în ştiință şi tehnologie, învățământul şi pregătirea profesională, agricultura şi sectorul agroindustrial, energia, cooperarea în sectorul nuclear, mediul înconjurător, etc.

Nu sunt omise din acord nici măsurile privind cooperarea în domeniul **gospodăririi apelor, transportul, telecomunicații,** servicii poştale şi transmisiuni, servicii bancare, politica monetară, dezvoltarea regională, cooperarea în domeniul social etc, practic toate ramurile şi domeniile de activitate.

Prin toate acestea **România şi Comunitatea facilitează procesul de reformă** economică şi integrare, cooperând în vederea îmbunătățirii înțelegerii aspectelor fundamentale ale economiilor lor respective şi a creării şi aplicării politicii economice în economiile de piață.

O atenție la fel de importantă se acordă **cooperării culturale şi cooperării financiare.**

O nu mai puțină importanță se acordă la finalul acordului prevederilor instituționale şi finale menite să asigure implementarea acestora în practică. În acest scop acordul propune înființarea unui **Consiliu de Asociere** care supraveghează realizarea celor prevăzute, consiliu care se întruneşte la nivel ministerial o dată pe an şi ori de câte ori este nevoie şi care are drept să ia decizii, obligatorii pentru părți.

Consiliul de Asociere poate decide înființarea oricărui alt comitet sau organ special, care să-l asiste în îndeplinirea sarcinilor sale.

Totodată acordul prevede şi înființarea unui **Comitet Parlamentar de Asociere** care cuprinde membrii Parlamentului României şi ai Parlamentului

European, comitet care se întruneşte la intervale stabilite de el însuşi pentru schimb de idei.

Trebuie să mai menționăm în încheierea acestui paragraf că acordul de asociere a României la UE. este **încheiat pentru o perioadă nelimitată,** fiecare parte putându-l însă denunța prin notificare către cealaltă parte, el încetându-şi aplicabilitatea la 6 luni după data unei asemenea notificări.

2.3. Tendințe în evoluția schimburilor comerciale ale României cu Uniunea Europeana după semnarea acordului de asociere

2.3.1. Privire de ansamblu asupra schimburilor economice ale României cu tarile Uniunii Europene

Analiza relațiilor economice ale României în perioada de tranziție la economia de piață cu țările UE, oferă posibilitatea stabilirii rolului şi locului acestei uniuni în schimburile externe ale României din punct de vedere retrospectiv şi mai ales prospectiv, în strânsă legătură cu posibilitățile de integrare a economiei naționale în structurile europene.

Destrămarea pieței CAER cu care România efectua în jur de 50% din schimburile sale economice externe de bunuri şi servicii şi necesitatea găsirii de noi piețe de desfacere pentru produsele noastre industriale şi agricole, au determinat o evoluție sinuoasa atât a exporturilor cât şi a importurilor.

În primii ani ai tranziției s-a înregistrat o cădere brusca a volumului mărfurilor exportate şi o modificare a raportului între export şi import, ceea ce a determinat şi o schimbare radicala a soldului balanței comerciale. Astfel, fata de un volum al exportului de 10.487 milioane dolari şi al importului de 8871 milioane dolari în 1989, cu un sold pozitiv al balanței comerciale de 1616 milioane dolari, în 1990 România a realizat un volum al exportului de numai 5870 milioane dolari (reprezentând aproximativ jumătate din cel realizat în 1989) şi un import de 9663 milioane dolari (cu aproape 9% mai mare decât cel din 1989).

Trecerea de la o balanță comercială excedentară la una deficitară de aproape 3800 miliarde dolari, a însemnat un puternic dezechilibru în economia românească, cu efecte pe termen lung.

Evoluția volumului exportului şi importului României a continuat şi în anul 1991 pe o linie descendentă după care în anii următori se observă o oarecare evoluție ascendență.

Datele din tabelul 4 sunt concludente din acest punct de vedere.

Începând cu anul 1992 are loc o tendință de creştere a volumului valoric al exportului cât şi al importurilor în țara noastră, ceea ce se explică prin crearea premiselor pentru stoparea declinului economic şi reluarea creşterii în

anul 1993. Față de anul 1992, volumul exporturilor totale FOB ale României, a crescut în anul 1998 cu 90%, iar cel al importurilor OF cu respectiv 89%.

Se cuvine menționat că în această perioadă, importurile au fost mult mai mari decât exporturile (soldul balanței comerciale fiind în toți anii negativ). Gradul de acoperire a importurilor cu exporturi nu s-a realizat integral, deşi începând cu anul 1993 se constată o uşoară tendință de îmbunătățire a acestuia, însă cu scăderi semnificative în anii 1996 şi 1998.

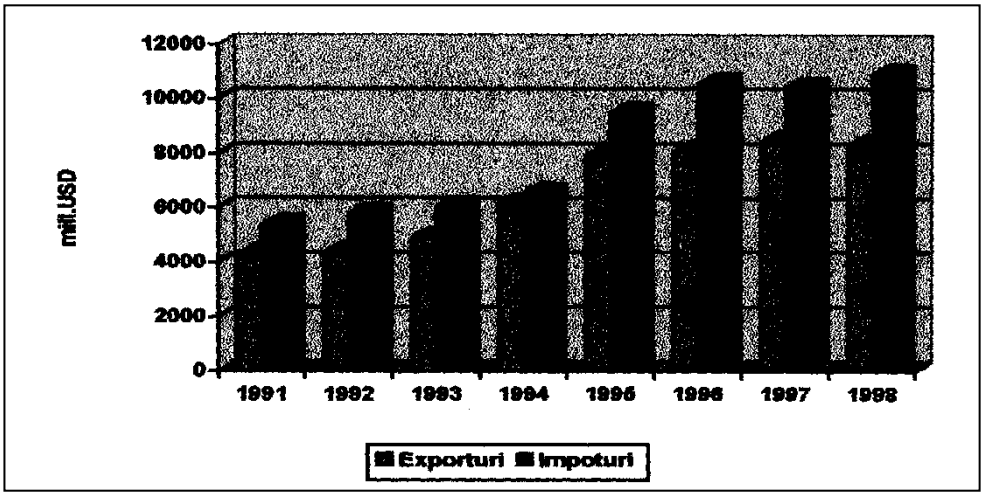
Tabelul 4 - Exporturile, importurile şi soldul balanței comerciale ale României, în perioada 1991-1998

-milioane dolari-

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998[p]
Exporturi FOB	4265,7	4363,4	4892,2	6151,3	7910,0	8084,5	8431,1	8299,6
Importuri FOB	5372,0	5784,1	6020,1	6562,4	9486,7	10555,0	10419,4	10911,0[x]
Importuri CIF	5793,4	6259,6	6521,7	7109,0	10277,9	11435,3	11279,7	11821,0[x]
Soldul balanței comerciale FOB/FOB	-1106,3	-1420,7	-1127,9	-411,1	-1576,7	-2470,5	-1980,3	-2611,4
Soldul balanței comerciale FOB/CIF	-1527,7	-1896,2	-1629,5	-957,7	-2367,9	-3350,8	-2848,6	-3521,4
Grad de acoperire a importurilor FOB cu exporturi-%	79,4	75,4	81,3	93,7	83,4	76,6	81,0	76,1

Sursa: Buletin Statistic de Comerț Exterior, 1996 şi 1998, pp. 1.
p - Date provizorii
x - Cuprinde şi valoarea de 10,4 milioane dolari SUA în preturi FOB respectiv 11,3 milioane dolari SUA în preturi CIF, reprezentând 133,9 mii tone titei pentru care PETROM S.A declara ca nu au fost perfectate documentele vamale până la data de 31 decembrie 1998.

Graficul 2 – Evoluția exporturilor şi importurilor (FOB) ale României în perioada 1991-1998



Orientarea exporturilor ţării noastre în perioada 1991-1998 pe grupe de ţări (tabelul 5) relevă o serie de tendinţe şi schimbări radicale în volumul şi structura acestora.

Tabelul 5 - Exporturile (FOB) ale României pe principalele grupe de ţări, în perioada 1991-1998

-milioane dolari-

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Total export	4265,7	4363,4	4892,2	6151,3	7910,0	8084,5	8431,1	8299,6
-Ţări dezvoltate	1923,6	1874,0	2382,8	3445,9	4876,8	4696,5	5465,0	5991,9
-Ţări în curs de dezv.	884,1	1396,0	1754,2	1852,2	2146,2	2043,2	1849,9	1349,0
-Ţări în tranziţie	1458,0	1093,3	755,2	853,2	887,0	920,0	1116,1	958,7

Sursa: Buletin Statistic de Comerţ Exterior, iunie 1996 p.14-15 ianuarie 1997, p.14-15 şi 12/1998, p. 12, CNS.

Reprezentarea grafică a exporturilor FOB ale României pe principalele grupe de ţări şi evoluţia acestora în perioada 1991-1998 este sugestivă.

Exporturile FOB ae mărfuri au cunoscut o dinamică accentuată de la un an la altul. Remarcăm însă un ritm diferenţiat în evoluţia exporturilor pe grupe de ţări Dacă exportul total a crescut ăn această perioada cu 94,6%, cel realizat cu ţările dezvoltate s-a mărit de peste 3 ori, cel cu ţările în curs de dezvoltare cu 52,6%, cu tendinţa de reducere din 1995, iar cel realizat cu ţările în tranziţie s-a diminuat ajungând în 1998 să reprezinte doar 65% faţă de anul 1991.

Dinamica diferenţiată a exporturilor a determinat şi modificarea ponderii celor trei grupe de ţări în totalul exportului românesc:

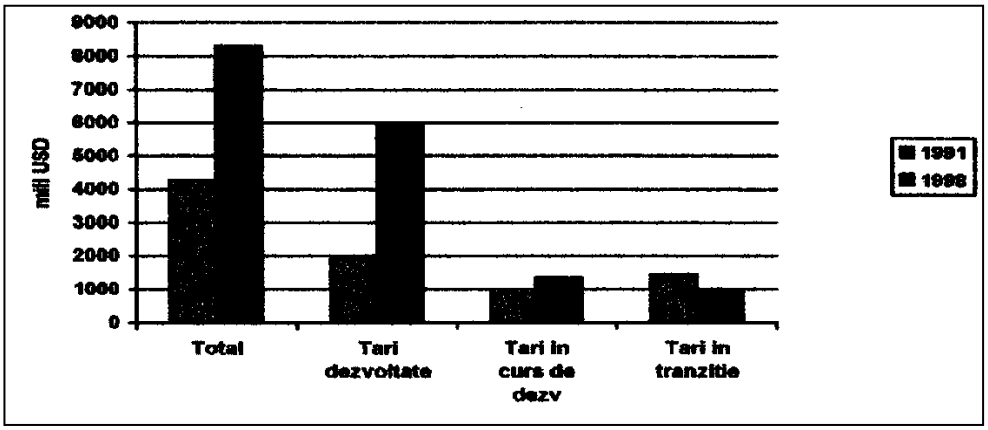
a) ţările în curs de dezvoltare nu au realizat o schimbare semnificativă a ponderii în totalul exportului românesc, diferenţierea acesteia în 1998 faţă de 1991 reprezentând o reducere de numai patru procente, de la 20,7% la 16,3%;
b) ponderea exportului în cadrul ţărilor în tranziţie a cunoscut o modificare importantă respectiv o reducere semnificativă şi anume de la 34,2% în 1991 la 16% în anul 1998;
c) exportul în ţările dezvoltate a înregistrat însă o creştere importantă a ponderii în totalul exportului românesc şi anume cu aproape 27 de procente, de la 45% la peste 72%.

Rezultă că în această perioadă, orientarea strategică a comerţului exterior a fost îndreptată cu precădere către ţările cu nivel înalt de dezvoltare, România încercând şi reuşind într-o oarecare măsură să pătrundă cu mărfurile sale pe pieţele occidentale.

Promovarea unei schimbări strategice în orientarea exporturilor româneşti către ţările dezvoltate, a fost substanţial susţinută de Acordul de Asociere la Uniunea Europeană, acordarea clauzei naţiunii celei mai favorizate de către

SUA, participarea la Organizația Mondială a Comerțului Pe de altă parte remarcăm că o bună parte a exporturilor româneşti către țările dezvoltate sunt şi rezultatul unor operațiuni în LOHN (îndeosebi industriile textile şi încălță-minte) care nu sunt în măsură să valorifice eficient factorii de producție disponibili pe piața internă a României.

Graficul 3 - Exporturile (FOB) ale României pe principalele grupe de țări, în perioada 1991-1998



În structura exporturilor româneşti se constată încă prezența într-o proporție însemnată a produselor de calitate relativ scăzută şi cu un grad scăzut de prelucrare, ceea ce se repercutează nefavorabil asupra indicatorilor de eficiență economică în general şi raportului de schimb.

2.3.2. Tendințe generale ale importurilor

Mutări semnificative au avut loc în această perioadă şi în ceea ce priveşte importurile României pe principalele grupe de țări.

Tabelul 6 - Importurile (CIF) ale României, pe principalele grupe de țări, în perioada 1991-1998

-milioane dolari-

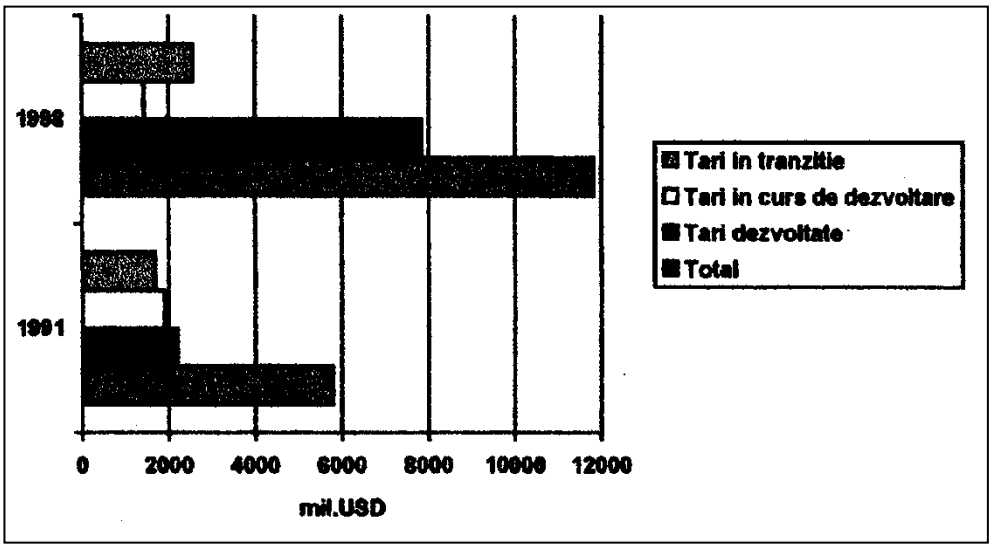
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Total import	5793,4	6259,6	6521,7	7109,0	10277,9	11435,3	11279,7	11821,0
Țări dezvoltate	2207,0	3150,7	3757,3	4296,4	6172,6	6101,6	7068,6	7840,2
Țări în curs de dezvoltare	1906,7	1449,8	1355,3	1151,4	1866,7	1649,9	1735,4	1431,2
Țări în tranziție	1679,7	1659,1	1409,1	1661,2	2238,6	2218,7	2475,7	2549,6

Sursa Buletin Statistic de Comerț Exterior iunie 1996 p. 18-19, ianuarie 1997 p. 18-19, şi 12/1998, p. 13.

Importurile CIF ale României pe categorii de ţări şi schimbarea ponderii acestora în anul 1998 faţă de 1991 este reprezentată grafic în continuare.

"Spre deosebire de exporturi, importurile au cunoscut o evoluţie şi structură diferite. Astfel în ceea ce priveşte dinamica importurile totale sunt asemănătoare cu exporturile, reprezentând în 1998 o creştere de 104% faţă de 94,6%. O dinamică diferită a importurilor faţă de exporturi s-a realizat însă pe grupe de ţări. Importurile din ţările dezvoltate au fost în 1998 superioare exporturilor, respectiv de 355% faţă de 311%, iar cel din ţările în curs de dezvoltare s-a redus cu 25% faţă de o creştere a exportului cu 52% în 1998 faţă de 1991. Este de menţionat însă că importul din ţările în tranziţie a cunoscut în această perioadă o evoluţie mai accentuată, începând cu anul 1995, şi anume cu peste 52% în ultimii doi ani, în comparaţie cu exporturile României spre aceste ţări, care aşa cum am văzut a manifestat o tendinţă de reducere constantă, de 35% în 1998 faţă de 1991.

Graficul 4 – Importurile (CIF) ale României pe principalele grupe de ţări în anii 1991 şi 1998



Dinamicile diferite ale importului de mărfuri au determinat şi o modificare a ponderii deţinute de grupele de ţări menţionate: 66,3% faţă de 72% pentru ţările dezvoltate în 1998 faţă de 1991; 12,1% faţă de 16,3% pentru ţările în curs de dezvoltare şi 21,5% faţă de 16% pentru ţările în tranziţie. Avem astfel de a face cu o modificare substanţială a orientării ţării noastre în ceea ce priveşte importul de mărfuri pe cele trei grupe de ţări.

După cum a reieşit din succinta analiză a relaţiilor economice ale României pe grupe de ţări, o importantă atenţie a fost acordată ţărilor dez-

voltate care au un potențial de atracție şi integrare a României cu mult superior țărilor în tranziție şi/sau în curs de dezvoltare. Fără îndoială, în cadrul acestora o atenție deosebită, prioritară, a fost acordată țărilor dezvoltate din Europa şi în special celor care fac parte din Uniunea Europeană, România depunând eforturi pentru integrare în structurile economice europene.

2.3.3. Comerțul exterior al României cu țările Uniunii Europene

Ca țară europeană, România îşi orientează, în primul rând, comerțul său exterior către țările continentului european, printre altele şi datorită unor avantaje legate de: cheltuieli de transport relativ scăzute datorită proximității geografice; existența unor legături comerciale tradiționale, manifestarea unor grade de complementaritate apreciabile ale economiilor naționale; demararea unui proces de liberalizări tarifare a schimburilor reciproce de bunuri şi servicii; existența unor standarde şi cutume comerciale comune, etc.

Caracteristici ale exportului românesc cu partenerii europeni

În totalul exporturilor de mărfuri ale României, Europa deține ponderea cea mai mare, deşi această pondere manifestă o tendință de stabilizare, ea menținându-se în această perioadă la un nivel între 60 şi 70%, ca urmare a multiplicării şi diversificării relațiilor comerciale ale țării noastre cu țări din alte continente în special cu America de Nord.

În cadrul țărilor din Eurpa, țările din Uniunea Europeană dețin ponderea principală şi în creştere atât în exportul global al țării (57,8% hi 1996 față de 36,9% în 1991) cât şi în totalul exportului din cadrul continentului european (81% în 1996 față de 50% în 1991).

Redăm în tabelul următor evoluția exporturilor româneşti în principalele țări ale Uniunii Europene şi evoluția şi ponderea acestora în toate țările U.E.

Tabelul 7 - Exporturile (FOB) de mărfuri ale României în principalele țări din Uniunea Europeană în perioada 1991-1998

-milioane dolari-

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Total Export	4265,7	4363,4	4892,2	6151,3	7910,0	8084,5	8431,1	8299,6
Europa	3109,2	2764.0	2908,0	3863,0	5231,4	5182,9	6010,0	6376,7
Uniunea Europeană	1575,8	1434,8	2023,3	2923,3	4183,4	4162,0	4767,7	5355,6
-Germania	463,1	479,3	699,7	987,7	1435,2	1385,1	1419,2	1628,0
-Italia	261,9	265,2	406,3	794,9	1243.4	1280,2	1643,0	1826,9
-Franța	171,3	171,3	219,4	315,5	458,1	430,8	465,2	491,1
Olanda	226,0	109,9	212,2	216,1	238,9	323,9	264,1	313,1
Regatul Unit şi Irlanda de Nord	159,3	157,6	184,4	236,3	236,3	224,9	299,1	302,8

Sursa Buletin Statistic de Comerț Exterior, iunie 1996 p. 18-19, ianuarie 1997, p. 18-19, 12/1998, p.12, CNS.

Evoluția ponderii exporturilor FOB ale României din anul 1991 până m 1998 per total, Europa, Uniunea Europeană şi pe principalele țări ale UE este reprezentată grafic în continuare.

Principalii parteneri din cadrul Uniunii Europene spre care România exportă sunt cei cuprinşi în tabelul prezentat, care au deținut o proporție de 55% din totalul exportului românesc şi 85% din exportul în Uniunea Europeană în 1998, față de 30% şi respectiv 81% în 1991. Apare evident tendința de creştere de la un an la altul, a ponderii celor cinci țări cuprinse în tabel, ele constituind astfel principalii parteneri comerciali ai României în perioada de tranziție. Ponderi mai importante şi în creştere în exportul românesc mai dețin şi alte țări din U.E. (Austria, Grecia, Belgia etc.) însă cu mult sub nivelul celor menționate în tabel.

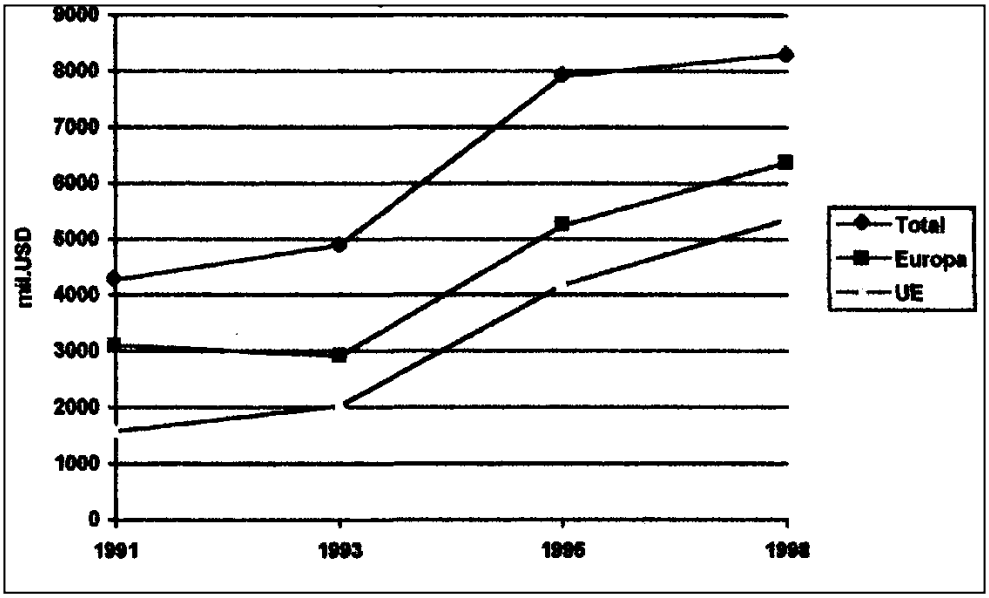
Din datele tabelului de mai sus reiese că Germania a ocupat până în 1996, când a fost depăşita de Italia, primul loc în exportul României atât ca pondere cât şi ca dinamică. În cei opt ani analizați, volumul exportului de mărfuri româneşti în Germania a crescut de peste 3,5 ori, ponderea acestora în totalul exportului românesc ajungând la 19,6% în 1998 şi la 30,4% din cel efectuat în țările Uniunii Europene. Aceasta presupune că relațiile economice ale României cu Germania continuă să se deruleze pe o traiectorie ascendentă.

Dată fiind poziția de excepție (ca volum şi pondere a Germaniei în exporturile româneşti), considerăm că această țară trebuie să constituie unul din elementele strategice ale politicii exporturilor de bunuri şi servicii, ținând seama de nivelul competiției pe piața germană şi de interesele creşterii profitabilității exporturilor româneşti.

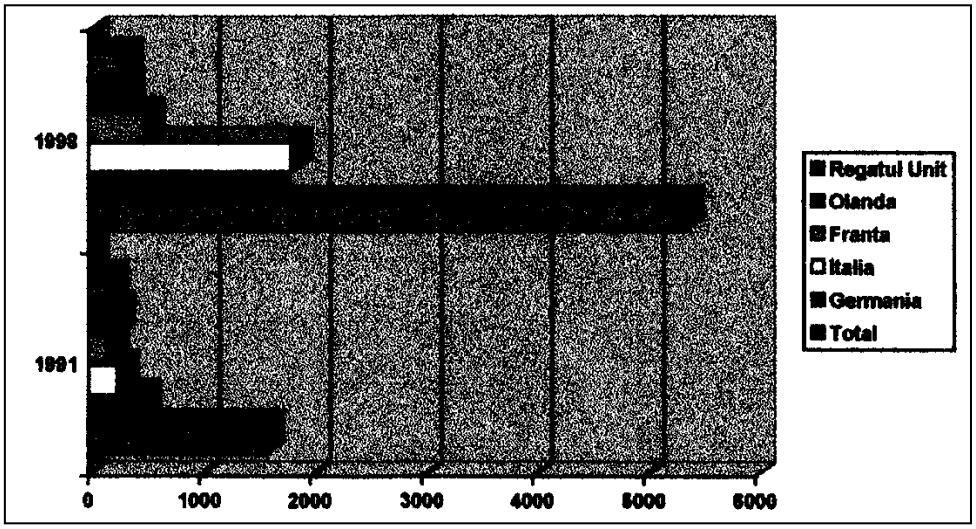
Faptul că mai mult de o treime din exporturile româneşti în Uniunea Europeană merg pe piața Germaniei, este de natură să confere acestei piețe un rol de primă importanță, nu numai în relațiile bilaterale, dar şi în cele multilaterale, în cadrul grupării integraționiste U.E. Cu alte cuvinte, de exporturile României cu RFG, depind într-o măsură importantă producția, gradul de ocupare şi nivelul tehnologic al multor sectoare ale economiei româneşti. Relațiile cu această țară pot constitui pentru România un important factor de susținere a creşterii economiei în diferite domenii

Cea de a doua țară ca importanță din cadrul Uniunii Europene, care în ultimii doi ani a depăşit ca volum şi pondere pe Germania, în care România exportă o cantitate importantă de mărfuri este Italia. Deşi dinamica exporturilor româneşti în Italia este mai rapidă decât în Germania (volumul acestora crescând de aproape 7 ori față de peste trei ori al Germaniei), ca pondere în volumul total al exporturilor româneşti în Uniunea Europeană, Italia deținea 16,6% în 1991 şi 34,1% în 1998. Prin creşterea volumului şi ponderii exporturilor româneşti în Italia, şi această țară trebuie considerată un partener de nădejde pentru comerțul exterior al României

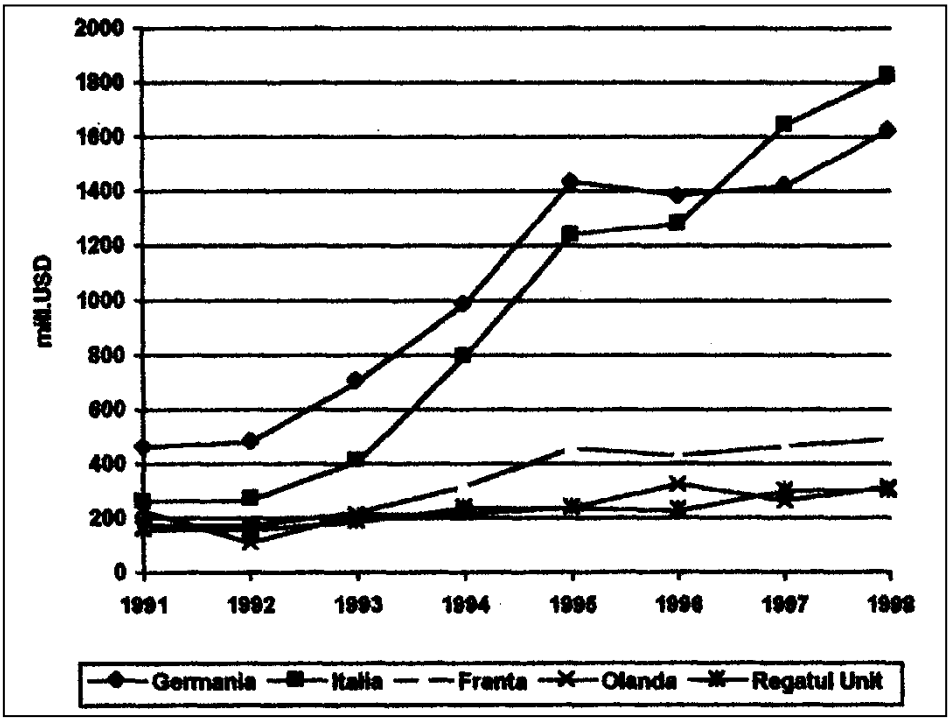
Graficul 5 - Exporturile (FOB) totale ale României din care în Europa şi UE în perioada 1991 şi 1998



Graficul nr.6 - Exporturile (FOB) de mărfuri ale României în principalele tari din UE în anii 1991 şi 1998



Graficul 7 – Evoluția exporturilor (FOB) ale României în principalele țări din UE, în perioada 1991-1998



Franța, al treilea partener ca importanță, absoarbe un volum de 10,8% din mărfurile exportate de România în UE în 1991 şi respectiv 9,2% în 1998, menținându-se astfel la un nivel constant în această perioadă. Fără îndoială că potențialul de absorbție a mărfurilor româneşti în Franța este mult mai mare decât cel realizat până în prezent, el fiind determinat şi de relațiile generale ale României cu Franța, de afinitățile culturale şi de limbă dintre cele două țări, ceea ce poate să multiplice şi relațiile econmice. Este de aşteptat ca acest lucru să se realizeze în viitorul apropiat.

În ceea ce priveşte Olanda şi Anglia, următorii parteneri ai României cu o pondere mai semnificativă în exportul de mărfuri, prezintă, în perioada 1991-1998 o tendință de scădere în totalul exportului românesc şi anume de la 14,3% şi respectiv 10,1% la 3,8% şi respectiv 3,6%. Deşi în cifre absolute volumul mărfurilor exportate în aceste țări a crescut cu 38,5% şi respectiv 90%, datorită intensificării relațiilor României cu celelalte țări, aceste două țări se plasează pe o traiectorie descendentă. România şi-a intensificat în această perioadă relațiile economice, cu toate țările din Uniunea Europeană, fapt reliefat atât de dinamica cât şi de ponderea mărfurilor exportate în acestea ca

importanță însă în volumul total al exporturilor țării noastre, țările menționate în tabelul 7 sunt cele mai semnificative.

Caracteristici ale importului românesc cu partenerii europeni

Pentru importurile României, țările din Europa şi ale Uniunii Europene constituie sursa principală de aprovizionare mai ales cu maşini, utilaje şi echipamente de înaltă tehnicitate.

Tabelul 8 - Importurile (CIF) de mărfuri ale României din principalele țări din Europa în perioada 1991-1998 (-milioane dolari-)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Total Export	4265,7	6259,6	6521,7	7109,0	10277,9	11435,3	11279,7	11821,0
Europa	3109,2	4377,3	4499,3	5227,6	7597,4	7501,3	8529,5	9486,6
Uniunea Europeană	1575,8	2583,9	2955,2	3427,0	5185,5	5103,2	5922,5	6825,5
-Germania	463,1	826,3	1031,2	1276,1	1802,6	1704,6	1850,7	2063,3
-Italia	261,9	487,1	614,0	841,2	1362,6	1553,1	1783,7	2057,8
-Franța	171	474,5	506,7	361,7	536,1	495,3	648,5	815,1
Olanda	226,0	191,0	165,5	195,0	314,5	311,9	228,0	277,7
Regatul Unit şl Irlanda de Nord	159,3	187,7	170,5	223,3	303,0	276,2	387,8	396,6

Sursa Buletin Statistic de Comerț Exterior, iunie 1996 p.14-15 ianuarie 17597,4997, p.14-15, 12/ 1998, p. 13, CNS.

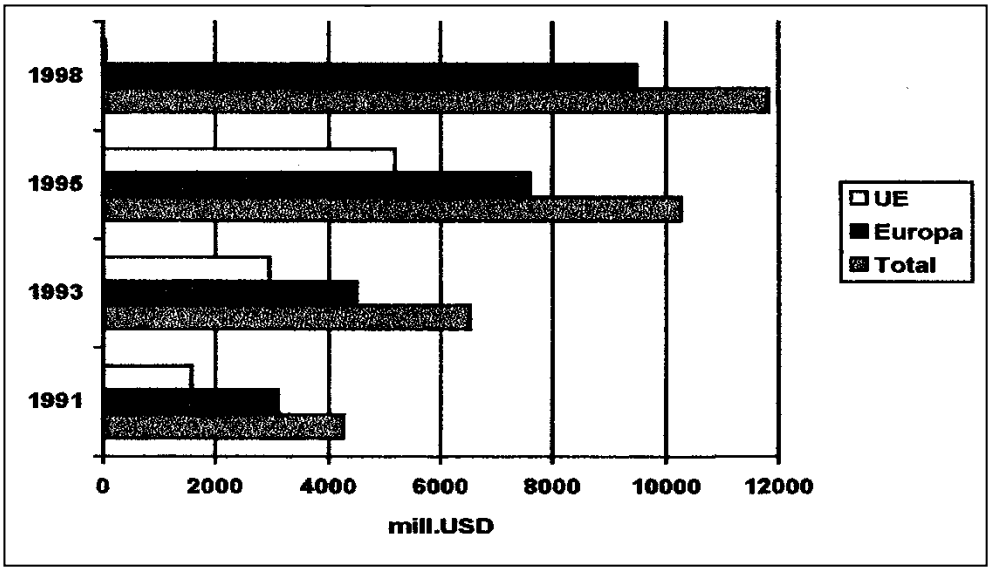
Reprezentarea grafică a importurilor totale, în Europa şi Uniunea Europeană şi evoluția acestora în perioada 1991-1998 este sugestivă.

O primă constatare care se poate face din analiza comparativă a datelor privind exporturile şi importurile este că atât pe ansamblu cât şi pentru Europa, Uniunea Europeană şi fiecare țară în parte, volumul importurilor depăşeşte în fiecare an volumul exporturilor. Comparând de exemplu importul şi exportul în Europa şi Uniunea Europeană, se constată un sold negativ al balanței comerciale, care, deşi a variat de la un an la altul, a manifestat o tendință evidentă de creştere.

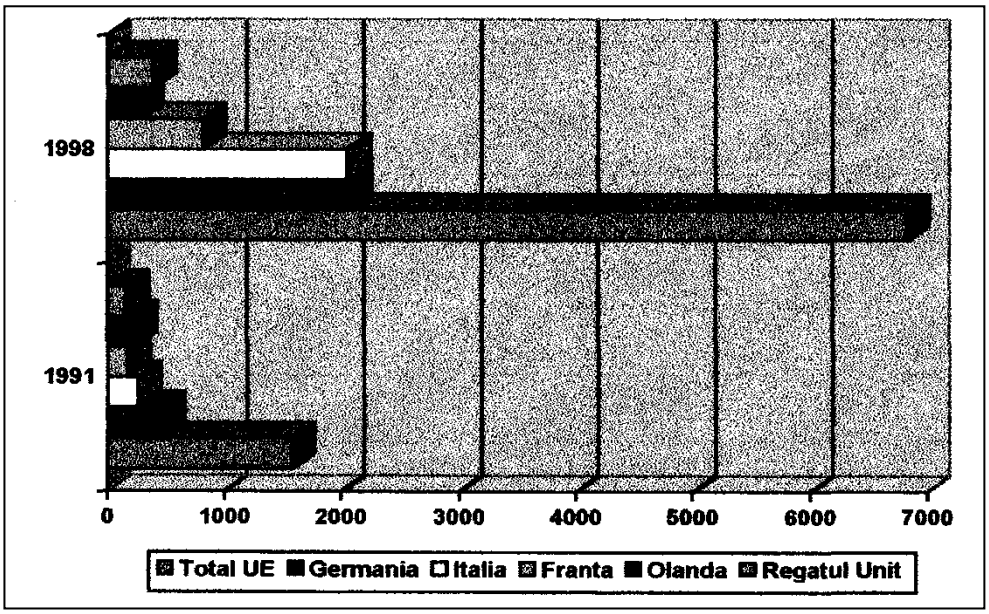
Importul de mărfuri al României în perioada 1991-1998 din țările Europei, reprezintă o pondere foarte mare (60% în 1991), cu tendință de creştere (80% în 1998). Importul din țările Uniunii Europene s-a mărit de 4,1 ori în perioada analizată, sporindu-şi ponderea în totalul importului din țările europene de la 47% în 1991 la 71,9% în 1998.

Principalii parteneri pentru importul românesc de mărfuri din Uniunea Europeană sunt, cu o singură excepție (Austria), aceiaşi ca şi în cazul exportului (Germania, Italia, Franța şi Marea Britanie). Aceste țări, au deținut 81% în 1991 şi respectiv 78% în 1998. Importul din aceste țări, în perioada analizată a crescut de peste 3 ori depăşind creşterea pe ansamblul Uniunii Europene.

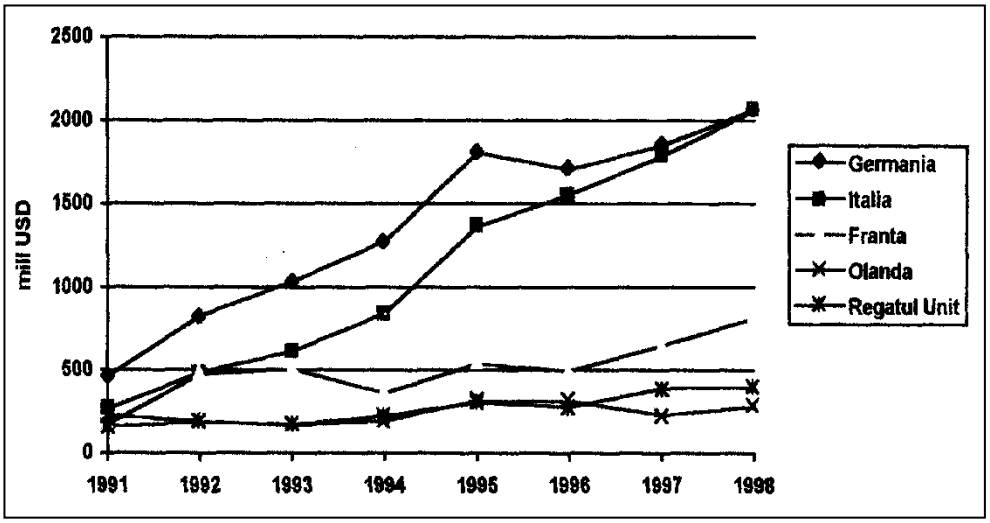
Graficul 8 - Impoturile (CIF) ale României din Europa şi UE, în perioada 1991-1998



Graficul 9 - Importurile (CIF) de mărfuri ale României din principalele tari ale UE, în 1991 şi 1998



Graficul 10 - Evoluția importurilor (CIF) de mărfuri ale României în principalele tari din UE,în perioada 1991-1998



Dinamica mai accelerată a creşterii importului din cele cinci țări UE semnifică, la fel ca şi în cazul exportului, că relațiile economice ale României după anul 1989, sunt orientate cu precădere spre țările cu nivelul cel mai înalt de dezvoltare, de la care putem să ne satisfacem nevoi stringente de tehnică modernă pentru restructurarea economiei şi ridicarea calitativă a produselor pentru export, în vederea realizării competitivității necesare pătrunderii pe piețele occidentale.

Pe primul loc ca importanță, la importul de mărfuri al României din cadrul țărilor Uniunii Europene se află, ca şi în cadrul exportului, Germania. Volumul mărfurilor importate din această țară a crescut de 3,5 ori, iar ponderea importului în totalul importului din Uniunea Europeană s-a menținut aproximativ constantă (30-35%) în întreaga perioadă analizată. În întreaga perioadă Germania a fost principalul partener al României atât la export cât şi la import, reflectând relațiile economice de durată între țările noastre, relații de îndelungată vreme, ele manifestându-se ca atare şi în perioada anterioară trecerii României la economia de piață.

Dacă Germania a fost un partener constant al României, în ceea ce priveşte importul de mărfuri pe o perioadă îndelungată de timp, trebuie menționat că cu o serie de alte țări din Uniunea Europeană, România şi-a intensificat importul în special în ultimii şase ani Dintre acestea se detaşează în special Italia al cărei export în România, respectiv import pentru țara noastră, a cunoscut o scensiune apreciabilă atât în ceea ce priveşte volumul valoric

(creştere de aproape 10 ori), cât şi ca pondere în totalul importului din Uniunea Europeană, care a sporit de la 12,6% în 1991 la 30% în 1998.

Germania şi Italia luate împreună dețin peste 60% din totalul valoric al importului României din țările Uniunii Europene şi 35% din volumul total al importului românesc în 1998, detaşându-se de departe ca cei mai importanți parteneri comerciali ai României.

Pe locurile următoare ca importanță în importurile României îndeosebi prin volumul acestora, se situează Franța, Austria şi Regatul Unit al Marii Britanii şi Irlanda de Nord, care împreună reprezintă peste 20% din totalul importurilor româneşti din Uniunea Europeană. Este de menționat însă că din punct de vedere valoric, atât pentru fiecare din aceste țări luate individual, cât şi împreună, avem de a face cu o creştere, de la 554,9 milioane dolari, la 1083,4 milioane dolari, deci aproape o dublare. Ca pondere însă se înregistrează o reducere în fiecare an, şi anume de la 33,4% în 1991 la 20,8% în 1998. Aceasta denotă, într-o oarecare măsură, pe de o parte o diminuare a interesului țării noastre pentru intensificarea relațiilor economice cu aceste țări, iar pe de altă parte neglijarea posibilităților pe care acestea le oferă pentru redresarea economiei noastre naționale.

România şi-a multiplicat importurile şi din celelalte țări ale Uniunii Europene, cu unele dintre acestea înregistrându-se dinamici accentuate, însă ca pondere în totalul importurilor din Uniunea Europeană, acestea reprezintă ponderi nesemnificative.

În concluzie, se poate afirma că în ansamblul lor țările membre ale UE reprezintă în prezent cel mai important partener comercial al României şi în cadrul acestora, Germania se situează pe primul loc urmată de Italia, Franța şi Regatul Unit. În mod concurențial, ținând seama de ordinea de mărime a ponderii în comerțul exterior al României, țările membre ale UE se pot împărți în trei categorii şi anume:

a) foarte importante, ca de exemplu Germania care deține peste o treime din schimburile României cu Uniunea Europeană;
b) importante (Italia, Franța, Austria, Regatul Unit);
c) cu o pondere relativ modestă (restul țărilor membre ale UE).

Din păcate, ponderea comerțului exterior al României în volumul total al schimburilor țărilor membre ale UE, se situează la un nivel extrem de redus, fapt ce atestă o asimetrie în dependența dintre economiile naționale respective.

2.3.4. Schimburile externe ale României cu principalele țări ale Uniunii Europene. Tendințe şi modificări structurale

O analiză a schimburilor externe ale României cu fiecare din țările Uniunii Europene sau cu toate deodată nu ar fi atât de dificilă, însă spațiul destinat acestui capitol nu ar fi suficient. Din punct de vedere al evoluției cât şi

al tendinţelor şi modificărilor structurale nici nu s-ar justifica, având în vedere ponderea pe care fiecare o ocupă în volumul relaţiilor comerciale ale României în cadrul Uniunii Europene.

Este şi motivul pentru care în continuare vom analiza cu prioritate relaţiile externe ale României cu Germania, Italia, Franţa, ţări care aşa cum am văzut anterior au o pondere apreciabilă în totalul exportului şi importului românesc.

Trebuie să menţionăm de la început că dezvoltarea relaţiilor economice externe dintre Germania şi România au o tradiţie îndelungată în cadrul căreia capacitatea de export şi import a României s-a manifestat cu preponderenţă pe această relaţie datorită:

- intereselor economice ale României în raporturile sale cu Germania, ca putere economică şi politică;
- atractivităţii României pentru statul german motivată de posibilităţi de aprovizionare şi desfacere la anumite categorii de bunuri şi servicii;
- poziţiei geostrategjce şi geoeconomice a României, direct susţinute de contracte de cooperări sub forme multiple în domeniul infrastructural (drumuri, căi ferate, căi fluviale, legătura dintre Marea Nordului şi Marea Neagră prin canalul Dunăre-Rin);
- amplasării României la confluenţa unor fluxuri şi factori de producţie între nordul şi sudul, pe de o parte, şi estul şi vestul Europei, pe de alta, precum şi potenţialului României de legături intercontinentale;
- unor relaţii culturale tradiţionale susţinute de existenţa de secole a unei importante populaţii de etnie germană, în mai multe zone din România.

Motive similare pentru extinderea relaţiilor noastre economice prezintă, aşa cum vom vedea şi Franţa şi Italia.

Datorită puterii sale economice, Germania a devenit un centru gravitaţional pentru relaţiile economice externe ale României. Această caracteristică este confirmată de ponderea în creştere a exportului României în RFG, în perioada 1991-1998 de la 9,9% la peste 30%, practic o triplare.

Dinamica exporturilor totale ale României către RFG în perioada analizată, a devansat pe cea înregistrată de exporturile totale ale României în Uniunea Europeană, ceea ce demonstrează că RFG a manifestat o putere de absorbţie a produselor şi serviciilor României în continuă creştere, chiar în condiţiile în care volumul absolut al exporturilor româneşti în această ţară avea un nivel relativ ridicat, ceea ce ar fi presupus în mod obişnuit dinamici mai lente decât în cazul unui nivel de pornire scăzut.

Tabelul 9 - Evoluția ponderii exportului României în UE şi RFG în perioada 1991-1998

-%-

Anii	Total	din care:		RFG/UE
		UE	RFG	
1991	100	36,9	9,9	29,4
1992	100	35,2	11,0	31,2
1993	100	41,4	14,3	34,6
1994	100	48,2	16,1	33,3
1995	100	54,2	18,1	33,5
1996	100	55,6	18,1	32,5
1997	100	52,5	16,8	29,7
1998	100	57,7	19,6	30,4

Sursa: Calculat pe baza datelor din Buletinele statistice de Comerț Exterior nr.6/1996 şi 12/1998, CNS.

Cu o pondere de 19,6% din exporturile totale ale României, Germania reprezintă cel mai mare partener economic al țării noastre la exporturi. Această poziție a RFG conduce la cel puțin două concluzii: a) România prin produsele şi serviciile sale a putut să pătrundă pe o piața exigentă din punct de vedere al competitivității.

Indiferent de gradul de valorizare a exporturilor româneşti pe piața germană apare absolut necesară o evaluare corectă a eficienței economice a acestor exporturi şi implicit o identificare punctuală a factorilor şi modalităților de sporire a acestei eficiente, atât în palierul calității cât şi în cel al marketingului

Dacă Germania reprezintă la export partenerul prindpal al României, însemnătatea importurilor Germaniei din țara noastră (a exporturilor româneşti pentru economia germană) este de-a dreptul modică (circa 0,20% din volumul total al importurilor RFG în anii 1993-1995).

Se constată aşadar o asimetrie extrem de mare referitoare la greutatea specifică a relațiilor de export ale României pentru RFG, comparativ cu importanța importurilor Germaniei din România.

Dacă la nivel macroeconomic această asimetrie este de natură să descurajeze analişti şi strategi în domeniul economiei germane, nu acelaşi lucru se poate spune despre importanța exportatorilor români pentru partenerii din Germania, în cifra de afaceri a cărora, firmele exportatoare româneşti capătă ponderi cu mult mai mari. Oricum, se degaje totuşi concluzia existenței în RFG a unui potențial apreciabil pentru exportul de produse şi servicii din România, în anumite segmente ale pieței germane, cu condiția sporirii competitivității acestora. Numai în acest mod România se poate înscrie cu exporturile sale pe o traiectorie ascendentă în ceea ce priveşte sporirea importanței sale pentru economia germană.

După Germania o pondere mai semnificativă în exporturile româneşti o deţin Italia, Franţa şi Olanda a căror pondere în totalul exporturilor româneşti a crescut de la 6,1% la 22,0% pentru Italia, de la 4,0% la 5,9% pentru Franţa şi respectiv a scăzut de la 5,3% la 3,7% pentru Olanda, nivele mult inferioare celor realizate cu Germania. Deşi aceste ţări au ajuns să deţină o pondere în creştere pentru Italia (de la 16 la 34%) şi aproximativ constantă pentru Franţa şi Olanda din totalul exporturilor româneşti în Uniunea Europeană, considerăm că nu au fost folosite la maxim posibilităţile pentru pătrunderea pe piaţa lor a mărfurilor româneşti, existând rezerve importante pentru aceasta în continuare.

Acordul de asociere a României la Uniunea Europeană, la baza căruia se află reducerea treptată până la desfiinţare a tarifelor vamale pentru exporturile româneşti, a reprezentat în ultimii doi ani şi va reprezenta, fără îndoială în continuare, un factor de dinamizare a produselor exportate din România şi evident de creştere a interesului cumpărătorilor din ţările UE de bunuri şi servicii din România.

În ceea ce priveşte **volumul** total al **importurilor** din principalele ţări ale UE din analiza efectuată pentru perioada 1991-1998 se pot deduce următoarele:

- cu **o pondere** de 16-17% în ultimii ani în totalul importurilor româneşti, Germania se situează pe primul loc printre partenerii de import ai României, inclusiv printre cei din cadrul Uniunii Europene (peste 30%), poziţie de altfel semnalată şi în cazul exporturilor. După cum vedem Germania este secondată de Italia şi Franţa;
- se constată aşadar o creştere a iruporturilor din RFG în volumul total al importurilor româneşti, pondere care la nivelul importurilor României din ţările UE reprezintă în jur de 1/3 în ultimii ani, ceea ce conferă acestei ţări un loc de importanţă primordială pentru România între partenerii UE. Din acest punct de vedere Germania este concurată puternic de către Italia, care prezintă o dinamică mai accelerată a volumului mărfurilor importate de către România din volumul total al importurilor şi al celui din ţările Uniunii Europene. Franţa şi Austria deşi sunt următorii parteneri ai României prin ponderea importurilor, acestea manifestă o tendinţă de stagnare şi chiar de scădere a ponderii lor în totalul importurilor româneşti, şi a celor din UE;
- **importanţa economică** a importurilor româneşti din Germania şi celelalte ţări UE pe lângă latura sa de natură cantitativă precumpănitoare, în mod firesc trebuie completată cu o analiză aprofundată de natură calitativă, analiză pe care o vom efectua în cadrul acestei lucrări în continuare.

Tabelul 10 - Evoluția ponderii importului României din Uniunea Europeană şi principalele țări UE

Anii	Total	Din care din:				Pondere din UE:		
		UE	RFG	Italia	Franța	RFG	Italia	Franța
1991	100	28,7	10,2	3,6	3,8	35,5	12,6	13,3
1992	100	41,3	13,2	7,8	7,6	31,9	18,9	18,4
1993	100	45,3	15,8	9,4	7,8	34,9	20,8	17,1
1994	100	48,2	18,0	11,8	5,1	37,3	24,5	10,6
1995	100	50,5	17,5	13,3	5,2	34,8	26,3	10,4
1996	100	52,2	17,1	15,6	5,0	32,4	29,8	9,6
1997	100	52,5	16,4	15,8	5,7	31,2	30,1	10,9
1998	100	57,7	17,4	17,4	6,9	30,2	30,2	11,9

Sursa: Calculat pe baza datelor din Buletinul Statistic de Comerț Exterior nr. 6/1996 şi nr. 1/1997 şi 12/1998, CNS.

Aprofundarea importanței exporturilor şi importurilor de bunuri şi servicii ale României din țările UE necesită o analiză dezagregată a acestor doi indicatori macroeconomici din punctul de vedere al componenței lor în dinamică, pe principalele categorii de produse evidențiate de Sistemul Armonizat de Descriere şi Calificare a Mărfurilor (SA).

Fiecare din grupele de mărfuri evidențiate în SA, poate fi considerată ca având o semnificație şi un rol bine delimitate pentru demararea creşterii economice în România, retehnologizarea aparatului productiv, îmbunătățirea performanțelor economico-financiare ale agenților economici, în condițiile extinderii şi/sau aplicării integrale a cerințelor impuse de mecanismele pieței concurențiale în plan intern şi extern.

Ca o primă abordare, **exporturile** României în RFG şi celelalte țări ale Uniunii Europene îndeplinesc cel puțin următoarele **funcții:**

a) **factor de creştere** a producției şi implicit de mărire a gradului de utilizare a unor capacități de producție subutilizate, şi de ocupare a forței de muncă;
b) alinierea operatorilor economici români la **standardele de calitate** şi ambientale ale UE sau internaționale;
c) îmbunătățiri ale **nivelului calitativ** al tehnologiilor de fabricație şi ridicarea gradului de calificare a forței de muncă;
d) multiplicarea posibilităților de **valorificare eficientă** a resurselor naturale ale țării;
e) crearea **resurselor valutare** necesare pentru realizarea de importuri şi echilibrarea balanței comerciale şi de plăți a țării.

2.4. Efectele acordului de Asociere a României la Uniunea Europeană asupra exporturilor româneşti de produsele industriale şi agricole pe pieţele ţărilor comunitare

Analiza evoluţiei structurii exportului României pe cele 20 de categorii S.A. oferă o multitudine de aspecte şi concluzii cu valoare nu numai teoretică ci şi operaţională.

Pentru a evita oscilaţiile de la un an la altul al mărimii exportului pe categorii de produse, am utilizat o pondere medie a fiecărei categorii de produse exportate, calculată pentru perioada 1991-1998. În acest mod am obţinut o structură a exporturilor care reflectă capacitatea pe termen mediu a economiei româneşti de a penetra pe pieţele principalelor ţări ale Uniunii Euriopene, într-o structură quasi stabilă.

Iată spre exemplu prezentată în tabelul 11 care au fost categoriile de produse româneşti pe pieţele ţărilor Uniunii Europene.

Tabelul 11 - Evoluţia ponderii exportului diferitelor categorii de produse în ţările UE în perioada 1991-1998

-%-

Cod. S.A.	Categorii de produse	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Media 1991-1998
I	Animale vii şi produse animale	4,1	3,5	1,6	1,6	1,3	1,2	1,3	1,0	1.95
II	Produse vegetale	2,5	2,3	1,8	1,4	1,2	1,1	1,1	1,1	1.56
III	Grăsimi şi uleiuri animale sau vegetale	0,4	0,5	0,7	0,1	0,3	0,0	0,0	0,1	0,25
IV	Prod.alimen, băuturi, tutun	1,5	1,9	1,4	1,1	0,9	1,1	0,9	0,6	1,17
V	Produse minerale	23,2	11,2	10,7	6,6	3,5	**4,2**	2,1	2,0	7.33
VI	Produse ale indchimice	4,3	5,3	3,6	4,7	**4,4**	3,8	3,1	2,0	3,90
VII	Materii plastice, cauciuc şi produse derivate ale acestora	1,3	2,5	1,8	2,0	2,7	2,4	2,3	2,1	2,14
IX	Produse din lemn: excl.mobilier	2,6	3,3	2,1	1,9	1,9	1,9	2,2	2,7	2,32
X	Pastă din lemn. hârtie, carton şi articole din acestea.	0,9	0,5	0,3	0,4	0,7	0,4	0,4	0,3	0,49
XI	Materii prime textile şi articole din acestea.	12,7	18,3	31,1	33,0	31,2	33,4	36,0	36,4	29,01
XII	încălţăminte, art. de încălţăminte şi părţi ale acestora	2,7	2,9	6,4	9,5	9,3	10,3	11,0	11,1	7,90
XV	Metale comune şi	12,8	13,3	10,4	11,5	17,0	14,8	16,5	15,8	13.83

Cod. S.A.	Categorii de produse	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Media 1991-1998
	articole din metalle comune									
XVI	Maşini şi aparate, echipmanete electrice: aparate de înregistrat sau de produs sunetul şi imaginile	6,5	7.,4	6,5	7,6	7,8	8,7	8,6	10,2	7,91
XVII	Mijloace de transport	2,6	3,5	2,5	2,5	3,0	3,7	2,6	3,5	2,89
XX	Mărfuri şi produse diverse	18,0	18,1	14,4	11,5	10,7	9,3	8,3	7,4	12,20
	TOTAL	**100,0**	100,0	**100,0**	100,0	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100**	**100,0**

Din analiza datelor tabelului rezultă în primul rând că ponderea cea mai mare a mărfurilor exportate de România în țările Uniunii Europene în medie, în perioada 1991-1998, o reprezintă produsele industriei uşoare- materii textile şi articole din acestea (29% din total), urmate de metalele comune şi articole din acestea (14%), încălțăminte aproape (8%) şi produsele minerale(7,93%). O pondere deloc de neglijat o reprezintă grupa XVI, maşini şi aparate, echipamente electrice. Este de menționat de asemenea pentru unele produse o evoluție în timp ascendentă (Grupa XI Materii textile şi articole din acestea; Grupa XII, încălțăminte şi articole de încălțăminte) pentru altele, o evoluție descendentă (Grapa I, Animale vii şi produse animale, Grupa II, produse vegetale şi mai ales Grupa V, produse minerale. Alte grupe de produse îşi mențin ponderea aproximativ constantă un număr mare de ani (Grupa VI, Grupa XIII, Grupa XVI şi XVII), unele dintre acestea reprezentând tendință de modificare în ultimii doi ani.

Rezultă de aici că România exporta îu general în țările Uniunii Europene cu preponderență produse bazate pe resursele naturale şi care încorporează multă energie şi în mult mai mică măsură produse înalt prelucrate.

Concluzii mult mai concludente şi care subliniază cu mai multă claritate tendințele menționate vom obține dacă analizăm structura exportului pe fiecare țară a Uniunii Europene.

Pentru a nu lungii însă prea mult volumul acestui studiu vom prezenta în continuare structura comerțului exterior al României numai cu Germania şi Italia, care aşa cum am văzut dețin ponderea cea mai mare în volumul comerțului exterior al țării noastre, şi aceasta numai pentru perioada 1994-1998 după intrarea în vigoare a acordului de asociere a României la U.E.

Tabelul 12 - Evoluția ponderii exportului (FOB) al României în RFG pe categorii de produse în total export pe perioada 1994-1998

Cod. S.A.	Categorii de produse	1994	1995	1996	1997	1998	1994-1998
II	Produse vegetale	1,3	1,1	0,7	0,8	0,6	0,90
IV	Prod.alimen. băuturi, tutun	1,8	1,6	1,1	1,1	0,8	1.28
V	Produse minerale	0,6	0,7	0,6	0,4	0,4	0,54
VI	Produse ale indchimice	2,9	2,8	2,5	2,0	1,7	2.38
VII	Materii plastice, cauciuc şi produse derivate ale acestora	0,8	1,2	1,6	1,6	1,4	1.32
IX	Produse din lemn; excl. mobilier	1,4	1,9	1,8	2,1	3,1	2,14
X	Pastă din lemn. hârtie, carton şi articole din acestea.	0,6	0,6	0,5	0,4	0,4	0,50
XI	Materii prime textile şi articole din acestea.	47,7	45,1	46,7	48,9	47,4	47,16
XIII	Articole din piatră, ipsos, ciment. ceramică, sticlă şi materiale similare.	4,3	3,6	3,2	3,1	2,9	3,42
XV	Metale comune şi articole din metalle comune	7,0	10,8	9,4	8,6	9,2	9,00
XVI	Maşini şi aparate. echipmanete electrice;	8,7	9,0	9,7	10,6	11,7	9,94
XVII	Mijloace de transport	1,7	3,3	5,2	4,4	6,6	4.24
XX	Mobilă, aparate de iluminat şi articole similare	16,6	14,4	13,2	11,4	8,8	12,88
	TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Sursa: Calculat pe baza datelor din Buletinele statistice de Comerț Exterior I - 1997, 12-1998, C.N.S.

Datele tabelului de mai sus permit evidențierea următoarelor aspecte mai importante referitoare la structura exporturilor româneşti în RFG, cât şi la modificarea acestei structuri, constituite ca tendințe pe perioada 1994-1998.

În perioada analizată cea mai mare pondere în exporturile româneşti către RFG a fost deținută de materiile textile şi articole din acestea (47,16%), mobilă, aparate de iluminat şi articole similare (12,88%) şi metale comune şi articole din metale comune (9,0%).

Celelalte grupe de produse au deținut o pondere care a variat între 0,5 şi 9,9% ceea ce ne determină să susținem că acestea nu constituie elemente importante în structura exporturilor României în această țară, ci mai degrabă relevă o disipare pe numeroase categorii de produse, opusă unor structuri specializate cu atribute de valorizare eficientă a potențialului național de export.

În ceea ce priveşte tendințele de modificare a structurii pe principalele categorii de produse româneşti în RFG constatăm:

a) o tendință de creştere a ponderii la materii textile şi articole din acestea;
b) o tendință de diminuare a ponderii la marea majoritate a categoriilor de produse, dar mai ales în cadrul următoarelor grape: mobilă, aparate de iluminat şi articole similare, metale comune şi articole din metale comune, materiale de construcții, produse alimentare şi vegetale;
c) o pondere qvasi constantă se manifestă la produsele din lemn, materiale plastice, cauciuc şi produse variate, produse minerale, articole de îmbrăcăminte şi accesorii etc.

În concluzie se poate constata că punctul forte al exporturilor româneşti în Germania al constituie produse cu grad de tehnicitate şi prelucrare relativ scăzut, consumatoare de muncă manuală şi resurse naturale ceea ce contribuie la o valorficare modestă a factorilor de producție din economia românească pe piața germană.

Una din prioritățile îmbunătățirii structurii exporturilor româneşti în RFG o constituie creşterea ponderii produselor cu grad înalt de prelucrare şi valoare adăugată ridicată care necesită fie asimilări de tehnologii superioare, fie crearea de societăți cu capital străin, care să mijloacească transferuri tehnologice, componente manageriale şi de marketing adecvate.

Subliniem faptul că produsele textile şi cele metalurgice încă nu au constituit obiectul negocierilor privind reducerile tarifare în cadrul prevederilor acordului de sociere la Uniunea Europeană. Cu toate acestea, ele reprezintă ponderi relativ însemnate în structura exportului, ceea ce se poate explica, la prima categorie de exporturi, prin practicarea schimburilor pe baza de LOHN şi la cea de a doua categorie prin interesul importatorilor germani, de a importa semifabricate energofage şi totdată poluante, în acest mod economisind consumul resurselor energetice proprii şi oferind premise materiale pentru prelucrări ulterioare sofisticate a semifabricatelor din metal importate.

Concluziile asemănătoare pot fi trase şi din analiza evoluției ponderii exportului românesc în Italia pe categorii de produse în totalul exportului României în perioada 1994-1998, ponderii prezentate în tabelul 13.

După cum vedem, ca şi în cazul Germaniei principalele grupe de produse exportate de România în Italia sunt reprezentate prin două categorii din industria uşoară (materii textile şi articole din acestea şi încălțăminte, articole de încălțăminte şi părți ale acestora) care în anul 1998 reprezentau aproape 60% din întregul export românesc în Italia, precum şi produse din grupa metale comune şi articole din metale comune cu o pondere de aproape 20% din totalul exportului țării noastre. Celelalte categorii de produse reprezintă ponderi nesemnificative în exportul țării noastre în Italia.

Tabelul 13 - Evoluția ponderii exporturilor (FOB) al României în Italia pe categorii de produse în total export în perioada 1994-199

-%-

Cod. SA		1994	1995	1996	1997	1998	1994-1998
I	Animale vii şi produse animale	0,4	0,3	0,6	0,2	0,1	0.32
II	Produse vegetale	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,10
V	Produse minerale	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,10
VI	Produse ale industriei chimice	5,0	4,9	3,8	2,5	1,4	3,52
VII	Materiale elastice, cauciuc şi produse derivate ale acestora	2,7	2,6	0,3	0,3	0,2	1,22
IX	Produse din lemn, exclusiv mobilier	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,24
XI	Materii textile şi articole din acestea	25,0	26,2	30,2	32,0	34,9	29,66
XII	încălțăminte, articole de încălțăminte şi părți ale acestora	24,0	32,0	26,2	24,5	24,5	26,24
XV	Metale comune şi articole din metale comune	18,6	19,5	15,2	18,9	17,7	17,98
XVI	Maşini şi aparate, echipamente electrice, aparate de înregistrat	7,5	7,8	7,8	3,2	2,7	5,80
XVII	Mijloace de transport	0,3	0,4	0,4	0,3	0,3	0,32
XX	Mărfuri şi produse diverse	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,30
	TOTAL	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100.0**

Sursa: Calculat pe baza datelor din Buletinele Statistice de Comerț Exterior numărul 12/1996 şi 12/1998, C.N.S.

Şi în cazul Italiei, ca de altfel şi al celorlalte țări din UE cu care avem relații comerciale, România exportă produse consumatoare de muncă manuală şi resurse naturale, cu grad de tehnicitate şi prelucrare relativ scăzut.

Faptul atrage serios atenția factorilor de decizie privind orientarea în perspectivă a structurii comerțului nostru exterior spre produsele înalt prelucrate, cu grad de tehnicitate ridicat competitive din punct de vedere calitativ.

2.4.1. Importurile României pe categorii de produse

Ca şi în cazul exporturilor României în țările Uniunii Europene, importurile reliefează caracteristicile proprii ale perioadei pe care au parcurs-o relațiile economice ale țării noastre în etapa analizată.

Analiza datelor tabelului nr. 14 privind evoluția structurii importurilor pe categorii de produse se reliefează următoarele:

- ponderea cea mai mare a importurilor din țările Uniunii Europene în medie pe întreaga perioadă o reprezintă produsele cu grad înalt de prelucrare -maşini şi aparate,echipamente electrice;
- ponderea importantă a materiilor textile şi articole din acestea, reprezintă de asemenea produse cu grad înalt de prelucrare spre deosebire de produsele similare exportate.

Tabelul 14 - Evoluția ponderii mărfurilor importante de România din Uniunea Europeană, pe categorii de produse în perioada 1991-1998

-%-

Cod SA	Categorii de produse	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1991-1998
	TOTAL	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**
I	Animale vii şi produse animale,	2,3	1,7	0,9	0,9	0,9	0,6	0,5	1,1	1,04
II	Produse vegetale	10,6	8,8	9,4	**1,3**	0,7	0,9	0,8	0,8	4,20
IV	Produse alimentare, băuturi, tutun.	8,9	5,5	4,6	4,3	4,5	3,8	2,8	2,9	4,66
V	Produse minerale	14,5	8,6	4,5	2,7	3,8	4,4	3,5	2,2	5,52-
VI	Produse ale ind.chimice	12,1	8,8	9,4	9,3	10,0	10,0	9,5	9,5	9,82
VII	Materii plastice, cauciuc şi produse derivate	2,5	3,2	3,4	3,8	3,9	4,2	4,2	4,3	3,69
VIII	Piei crude,tăbăcite, blănuri şi prod. acestora	0,3	1,9	2,7	3,5	3,7	4,0	4,3	4,2	3,07
X	Pastă din lemn, hârtie, carton	1,3	1,9	1,6	2,2	2,6	2,7	2,5	2,6	2,18
XI	Materii prime textile şi articole din acestea	3,0	15,2	17,1	20,2	19,6	19,6	22,8	23,1	17,57
XII	încălțăminte, art. de încălțăminte	0,4	4,3	4,4	4,4	1,7	1,9	2,2	2,3	2,70
XV	Metale comune şi produse ale acestora	5,8	5,5	4,8	5,2	5,7	6,5	5,8	5,9	5,05
XVI	Maşini şi aparate, echipamente electrice	24,7	21,9	27,2	32,0	28,8	29,6	27,6	27,0	27,35
XVII	Mijloace de transport	3,5	9,4	6,0	4,0	3,7	3,2	3,2	4,3	4,66
XX	Mărfuri şi ale produse	1,0	1,3	1,9	2,6	2,6	2,6	2,6	2,4	2,13

Sursa: Calculat pe baza datelor din Buletinele Statistice de Comerț Exterior nr.6/1996, p.38-486, 1/1997 p.32-38, 12/1998, p.28-35.

O caracteristică a importului în perioada analizată o reprezintă de asemenea tendința de reducere a ponderii unor grupe de produse, în special cele agricole şi alimentare şi a produselor minerale, precum şi o tendință de menținere în aceleaşi condiții a altor produse.

Tendințele menționate pentru structura importurilor din toate din țările UE se particularizează pe țări. Continuând această analiză cu Germania şi Italia,

pe aceeiaşi perioadă după intrarea în vigoare a Acordului de Asociere a României la UE (1994-1998) ţări care deţin cea mai mare pondere în importurile româneşti, pe baza analizei datelor din tabelul următor pot fi subliniate următoarele:

Tabelul 15 - Evoluţia ponderii importurilor (CIF) al României din RFG pe categorii de produse în total import din Uniunea Europeană în perioada 1994-1998

- %-

Cod. SA	Categorii de produse	1994	1995	1996	1997	1998	1994-1998
II	Produse vegetale	0,3	0,3	0,4	0,2	0,4	0,32
IV	Produse alimentare, băuturi. tutun.	2,3	2,7	2,0	1,3	2,0	2.06
V	Produse minerale	1,3	0,8	0,8	0,7	0,6	0.84
VI	Produse ale ind.chimice	0,7	8,4	7,4	7,0	7,2	6,14
VII	Materii plastice, cauciuc şi produse derivate	0,2	3,9	3,8	3,9	4,3	3,22
VIII	Piei crude.tăbăcite. blănuri şi prodacestora	0,8	0,8	0,8	1,0	0,9	0,86
X	Pastă din lemn. hârtie, carton	1,9	2,5	2,6	2,9	2,9	2.56
XI	Materii prime textile şi articole din acestea	25,9	26,7	25,4	29,1	27,9	27.00
XV	Metale comune şi produse ale acestora	5,3	4,7	5,7	4,6	4,6	4,98
XVI	Maşini şi aparate, echipamente electrice	36,8	32,8	34,8	31,9	29,5	33.16
XVII	Mijloace de transport	4,1	3,7	4,5	5,1	7,9	5,06
XX	Mobilă, aparate de iluminat şi articole similare	0,3	0,7	0,4	0,4	0,5	0,46
	Alte produse	19,1	12,0	2,0	2,1	2,1	5.00
	TOTAL	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100.0**

Sursa: Calculat pe baza datelor din Buletinele Statistice de Comerţ Exterior nr. 12/1997 şi 12/1999, C.N.S.

1. Cele mai importante ponderi în volumul total al importurilor României din Germania au fost definite de:

- maşini şi aparate, echipamente electrice (29,36%) şi materii textile şi articole din acestea (25-29%) urmate la distanţă de produse ale industriei chimice (8,4%);
- celelalte grupe de produse importate au deţinut ponderi relativ modeste, variind între 0,7% şi 8,4% unele dintre acestea cu vădită tendinţă de reducere în perioada analizată.

2. Modificarea structurii importurilor româneşti din EFG este mai puțin pregnantă în perioada analizată, ceea ce relevă interese specifice relativ constante ale aprovizionării României cu produse din această țară.

Datele privind structura importurilor ne confirmă pe de o parte dependența economiei româneşti față de piața de aprovizionare cu echipmanete şi tehnologii de vârf pentru România.

Relaxarea constrângerii structurale existente în cadrul importurilor României de pe piața Germaniei, nu se poate realiza decât în măsura în care importatorii români pot identifica piețe concurențiale mai avantajoase, în cazul altor țări dezvoltate, situație ce are un grad de verosimilitate destul de scăzut, cunoscută fiind înalta competitivitate mondială a industriei construcției de maşini din Germania, precum şi avantajele competitive pe care le prezintă această țară pentru cheltuielile de transport.

Şi în ceea ce priveşte exporturile României din Italia situația nu diferă prea mult față de Germania.

Tabelul 16 - Evoluția ponderii importurilor (CIF) al României din Italia pe categorii de produse în total import din Uniunea Europeană în perioada 1994-1998

- % -

Cod. SA	Categorii de produse	1994	1995	1996	1997	1998	1994-1998
IV	Produse alimentare, băuturi, tutun.	2,4	2,3	1,4	1,5	1,2	1,76
Y	Produse minerale	6,3	6,4	9,5	7,4	4,8	6.88
VI	Produse ale ind.chimice	5,5	5,4	5,4	4,6	4,2	5,02
VII	Materii plastice, cauciuc şi oroduse derivate	3,1	3,2	3,2	3,7	3,8	3.40
VIII	Piei crude,tăbăcite, blănuri şi prod.acestora	11,0	11,3	11,2	11,6	11,6	11,34
X	Pastă din lemn. hârtie, carton	2,9	2,8	2,6	2,4	2,1	2.56
XI	Materii prime textile şi articole din acestea	21,0	21,4	21,7	27,4	29,9	24,28
XII	încălțăminte, articole de încălțăminte şi părți ale acestora	4,9	5,0	5,2	6,2	6,5	5,56
XV	Metale comune şi articole din acestea	7,4	7,5	7,7	6,2	6,6	7.08
XVI	Maşini şi aparate, echipmanete electrice, aparate de înregistrat	25,0	25,2	22,8	19,1	19,4	22,30
XVIII	Mijloace de transport	1,4	1,5	1,4	1,2	1,7	1,44
XX	Mărfuri şi produse diverse	4,5	4,4	4,3	4,1	3,6	4,18
	TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100.0

Sursa: Calculat pe baza datelor din Buletinele Statistice de Comerț Exterior nr. 12/1996 şi 12/1998 C.N.S.

Există după cum observăm o oarecare diferențiere a structurii importului românesc din Italia față de cel din Germania, deşi grupele mari de produse importante sunt aceleaşi. Astfel cea mai mare pondere şi în creştere de la un an la altul o deține grupa XI materiile textile şi articole din acestea (24,28% în medie în ultimii cinci ani) urmată de grupa XVI (maşini şi aparate, echipamente electrice) şi grupa VEI piei crude, piei tăbăcite, blănuri şi produse din acestea. Este de menționat nu numai inversare poziției primelor două grupe ca pondere în importul total din Italia față de Germania, dar şi faptul că ele au valori mai mici în structura totală a importului. Observăm de asemenea apariția unor grupe cu ponderi mai semnificative în importul din Italia, cum ar fi produsele minerale, aproape 7% în total import, încălțăminte articole de încălțăminte şi părți ale acestora., aproape 6%.

Analiza structurii importului din cele două țări ale Uniunii Europene, ca de altfel şi din celelalte cu care România are relații economice ne permite cel puțin două concluzii generale

În primul rând faptul că România importă produse care au fost produse şi pot fi produse în țară cu cheltuieli mai reduse şi pentru care avem atât experiență în producție, materii prime cât şi forță de muncă calificată (produsele industriei uşoare, minerale, ale industriei chimice etc) precum şi capacități care nu sunt folosite.

În al doilea rând analiza datelor ne arată dependența României față de importurile de pe piețele celor două țări analizate, ca şi a celorlalte din UE. Aceasta reflectă fără îndoială structuri tipice ale relațiilor economice externe dintre țări cu niveluri de dezvoltare economică şi tehnologică marcate de importanate decalaje şi rămâneri în urmă, a căror diminuare absolută şi relativă nu poate fi realizată decât prin intensificarea cooperării în diferite formule de asociere şi integraționiste pe plan internațional, susținute de un efort propriu intern consecvent şi interes din partea țărilor europene mai puțin dezvoltate.

CAPITOLUL III - CONSIDERENTE PRIVIND ADERAREA ÎN PERSPECTIVĂ A ROMÂNIEI LA UNIUNEA EUROPEANĂ

3.1. Contextul geo-politic al integrării României în structurile economice comunitare

România şi-a prezentat cererea de aderare la Uniunea Europeană la 22 iunie 1995, iar Consiliul de Miniştri a hotărât la 17 iulie 1995 să treacă la aplicarea procedurii prevăzute în articolul O al tratatului Uniunii, care prevede consultarea Comisiei Europene.

Cererea de aderare a Rom\niei este examinată simultan cu cererile exprimate de alte nouă țări asociate.

Comisia analizează cererea României pe baza rezultatelor obținute de aceasta, dar folosind exclusiv cirterii ca în cazul celorlalte solicitări de aderare. În cadrul evaluării României din punct de vedere al criteriilor economice şi al capacității sale de aşi asuma acquis-ul Uniunii, Comisia a inclus şi o evaluare de perspectivă; ea a încercat să prognozeze prgresele pe care le face România în mod plauzibil în anii viitori, înainte de aderare, ținând cont că şi acquis-ul Uniunii va continua să evolueze. În acest scop şi fără a face prezumții cu privire la data efectivă a aderării, opinia Comisiei ia în considerare o perspectivă medie de aproximativ cinci ani.

Contextul istoric şi geopolitic luat în considerare la aderarea României la UE, menționat şi în "Agenda 2000"privind stadiul pregătirii aderării este dat de faptul că 8situarea geografică a României în cadrul Europei în sud-est până la Marea Neagră şi Delta Dunării, iar în nord-vest, este străbătută de Munții Carpați, aceştia constituind de asemenea o demarcare nord-sud pe o mare parte a teritoriului țării. Suprafața României este de 237500 km^2, iar populației de 22,6 milioane de locuitori.

România a devenit stat independent în 1859 prin unirea Țării Româneşti cu Moldova. În timpul primului război mondial, România a luptat alături de Antanta şi am fost ocupați de forțele germane şi austro-ungare. În urma reglementărilor postbelice, România a recuperat Bucovina şi Transilvania. În timpul celui de al doilea război mondial, Basarabia, Nordul Bucovinei şi Herta au fost ocupate de Uniunea Sovietică, iar România a fost silită să cedeze Ungariei majoritatea Transilvaniei, şi Bulgariei Sudul Dobrogei. Tratatul de la Paris din 1947 a retrocedat României Transilvania.

În 1947, Partidul Comunist a preluat puterea, iar în 1965 Nicolae Ceauşescu a devenit prim secretar al partidului şi, ulterior, preşedinte al țării. Începând cu anii 1960 România s-a distanțat oarecum de Uniunea Sovietică în domeniul politicii externe, ca dovadă faptul că a fost simultan membră a CAER,

pe de o parte, şi a FMI şi a Băncii Mondiale, pe de altă parte. Pe plan intern insă, regimul Ceuaşescu era bazat pe represiune, teamă şi manipulare. La sfârşitul lui 1989, revolta internă din partid şi revoluția populară au adus la destituirea lui Ceauşescu şi executarea sa în luna decembrie a aceluiaşi an.

Alegerile libere din mai 1990 au condus la adoptarea în decembrie 1991 a unei constituții, conform acesteia în 1992 au avut loc alegeri parlamentare şi prezidențiale. Urătoarele alegeri, din 1996, au produs prima alternanță reală la putere. România a făcut eforturi uriaşe pentru a-şi reglementa relațiile cu vecinii, încheind tratate cu Ungaria şi Ucraina, care prevăd recunoaşterea frontierelor şi respectarea drepturilor minorităților. În elaborare sunt tratatele cu Moldova şi Rusia.

La prezentarea cererii de aderare la UE România a însoțit-o şi de o strategie națională de preaderare (Strategia de la Snagov) la care au participat toate forțele politice, şi de o declarație semnată de Preşedintele Republicii, de preşedinții Senatului şi Camerei Deputaților, de primul ministru şi de liderii tuturor partidelor cu reprezentare parlamentară. Această declarație exprima voința politică a României de a se orienta cu fermitate, către obiectivele intăririi şi dezvoltării statului de drept, pluralismului politic, separației piețelor, alegerilor libere, respectării drepturilor omului şi formării unei economii de piață, în conformitate cu principiile Uniunii Europene.

Alternanța politică survenită în noiembrie 1996 şi reformele inițiate fac din "integrarea euro-atlantică" un obiectiv esențial al politicii externe a României. Această perspectivă este evidențată în declarația făcută de preşedintele Emil Constantinescu cu prilejul vizitei preşedintelui Santer la Bucureşti, din 10.04.1997.

"Pentru România, integrarea europeană şi euro-atlantică reprezintă o prioritate politică majoră, singura cale de dezvoltare ce corespunde intereselor naționale, tradițiilor şi aspirațiilor țării. România trebuie să-şi găsească locul printre țările democratice ale continentului european, pentru ea nu există alt scop mai important sau mai urgent . Integrarea europeană implică, desigur, un mare efort de reformă structurală- atât economică, cât şi legislativă sau instituțională - dar țara noastră a pornit pe acest drum şi îl va urma în continuare. Totodată, esența acstui efort, semnificația majoră a asimilării obiectivelor Uniunii, constă în sporirea valorilor democrației, a respectului pentru drepturile omului şi ale cetățeanului. Respectarea acestor valori, consolidarea lor, constituie pentru România scopul final al integrării europene. Căci pentru noi, Uniunea Europeană este, înainte de toate deschiderea către această arhitectură a echilibrului şi armoniei care organizează micro şi macroeconomicul în care putem deveni egali cu ceilalți, rămânând în acelaşi timp noi înşine".

3.2. Raportul Comisiei U.E. - "Agenda 2000" privind stadiul pregătirii aderării României la U.E.

În urma cererii de aderare a României la UE Comisia Europeană a elaborat un raport " Agenda 2000" în care îşi prezintă punctele de vedere în legătură cu solicitarea de aderare a României, raport care face o evaluare a gradului de pregătire a țării noastre în acest scop.

Raportul Comisiei analizează detaliat relațiile dintre Uniunea Europeană şi România şi în mod deosebit gradul în care sunt îndeplinite criteriile de aderare atât politice respectiv democrația şi statul de drept şi drepturile omului şi protecția minorităților, cât şi criteriile economice şi capacitatea administrativă de aplicare a acquis-ului comunitar.

În cadrul cirteriilor economice comisia se opreşte asupra situației economice a țării, capacității de asumare a obligațiilor ce decurg din calitatea de membru, respectiv piața internă, inovațiile, politicile economice şi fiscale, politicile sectoriale, coeziunea economică şi socială, calitatea vieții şi mediul înconjurător, politici în domeniul justiției şi afacerilor interne, politicii externe şi chestiunilor financiare. Ultimul capitol al raportului analizează capacitatea administrativ de aplicare a acquis-ului comunitar, respectiv structuri administrative, capacitatea administrativă şi jurisdicțională.

Potrivit acestui raport țările candidate din centrul şi estul Europei, printre care şi România, care doresc să devină membre ale Uniunii Europene o pot face dacă îndeplinesc următoarele condiții:

- instituții stabile care să garanteze democrația, supremația legii, drepturile omului, respectul față de minorități şi protejarea lor;
- existența unei economii de piață viabile ca şi a capacității de a face față presiunii concurențiale şi forțelor pieții din interiorul Uniunii Europene;
- capacitatea de a-şi asuma obligațiile pe care le presupune calitatea de membru, inclusiv aderarea la obiectivele uniunii politice, economice şi monetare.

Evaluarea acestor trei grupe de criterii - politice, economice precum şi capacitatea de a adopta **acquis-ul** comunitar- depinde de asemenea de capacitatea sistemelor administrative şi legislative ale țării de a pune în practică principiile democrației şi economiei de piață şi de a aplica şi respecta acquis-ul comunitar în practica de zi cu zi.

Metoda utilizată în elaborarea acestor opinii a fost analizarea situației țării pe termen mediu, ținându-se cont şi de progresele realizate şi de reformele care au început să fie puse în practică.

Concluziile comisiei prezentate în Raport în cea ce priveşte criteriile politice au fost acelea că România dispune de instituții democratice a căror stabilitate este asigurată. Alegerile sunt libere şi corecte şi au permis în noiembrie 1996 o veritabilă alternanță a puterii. De asemenea, deşi mai

înregistrează unele lacune, există respectul față de drepturile fundamentale, fiind necesare în continuare eforturi în domeniul luptei împotriva corupției, funcționarea justiției şi protejării libertății individuale. În concluzie România este pe cale să satisfacă criteriile politice definite de Consiliul European de la Copenhaga.

În ce priveşte **capacitatea României de a îndeplinii criteriile economice** stabilite de Consiliul European, România a făcut progrese în vederea cererii unei economii de piață. Pe termen mediu dificultăți ar apărea în momentul în care trebuie să facă față **presiunii concurențiale şi forțelor pieței din interiorul Uniunii Europene.**

Capacitatea României de a îndeplini acquis-ul, comunitar a fost evaluată în funcție de mai mulți indicatori:

- obligațiile stabile în Acordul European, mai ales acelea referitoare la dreptul de stabilire, tratamentul național, libera circulație a mărfurilor, proprietatea intelectuală şi achizițiile publice;
- punerea în practică a măsurilor esențiale funcționării pieței muncii, aşa cum sunt ele stabilite în Cartea Albă;
- aplicarea trepatată a altor părți din acquis.

Raportul comisiei constată că România a depus eforturi apreciabile pentru a-şi îndeplinii obligațiile în conformitate cu Acordul European şi recomandările Cărții Albe însă sunt necesare eforturi în continuare în această direcție. Referitor la elementele fundamentale ale **pieții unice** inclusiv concurența progrese importante au fost făcute în special în chestiunile legate de proprietatea industrială şi intelectuală. Sunt necesare eforturi importante şi susținute pentru armonizarea legislației şi crearea structurilor care să permită punerea ei în practică, o cale principală constituind-o restructurarea sectorului financiar pntru a reinstaura încrederea din partea populației şi a investitorilor.

România nu ar trebui să întâmpine dificultăți deosebite nici în aplicarea acquis-ului la **alte componente** din următoarele domenii: educația, problemele tineretului şi pregătirea profesională, cercetarea şi dezvoltarea tehnologivcă, pescuitul, întreprinderile nici şi mijlocii, protecția consumatorilor, relațiile economice internaționale şi programele de dezvoltare.

România nu a creat încă condițiile care să permită apariția unui sector privat, dinamic şi competitiv iar în privința **mediului înconjurător** vor fi necesare eforturi seriose, inclusiv investiții masive şi întărirea capacității administrative de a aplica legislația într-un mod eficient.

Aceleaşi probleme se ridică în adaptarea **acquisului** în domeniul **transporturilor.**

Eforturi serioase trebuiesc despuse de România pentru a-şi alinia standardele în materie de **probleme sociale şi locuri de muncă.**

În ceea ce priveşte **politica regională** deabia a început procesul cererii structurilor pentru utilizarea eficientă a fondurilor structurale ale Uniunii. Probleme mai sunt de asemenea cu implementarea reformelor fundamentale

în **sectorul agricol** pentru îndeplinirea obligațiilor pe care le presupune calitatea de membru, ca de altfel şi în **domeniul energetic.**

România ar trebui să fie în măsura să-şi îndeplinească obligațiile ce decurg din **politica externă şi de securitate comună.**

În ce priveşte **capacitatea administrativă şi juridică** România va trebui să depună un efort substanțial şi susținut pentru a avea capacitatea de a aplica în mod eficient acquis-ul comunitar în vederea realizării pieței unice.

În lumina acestor considerații Comisia conchide că:

- Îmbunătățirea situației actuale, ca urmare a alternanței la guvernare, România este pe cale să îndeplinească cirteriile politice;
- România a făcut progrese considerabile pe drumul cererii economiei de piață, dar va avea de întâmpinat greutăți pe termen mediu, în fața presiunii concurențiale şi forțelor pieței în interiorul Uniunii;
- În ciuda progreselor înregistrate, România nici nu a adoptat şi nici nu a pus în practică elementele esențiale ale **acquis-ului** mai ales în cee ce priveşte piața unică. Este prin urmare incert dacă, pe termen mediu, România va fi în măsură să-şi asume obligațiile pe care le presupune calitatea de membru. În plus, vor trebui depuse eforturi considerabile în domenii precum mediul înconjurător, transporturile, forța de muncă şi problemele sociale, Justiția şi afacerile interne precum şi agricultura.

În lumina acestor considerații Comisia apreciază că negocierile în vederea aderării la Uniuna Europeană trebuiesc începute de îndată ce România înregistrează progrese suficiente în satisfacerea condițiilor de aderare aşa cum au fost definite de Consiliul European în reuniunea de la Compenhaga, şi că strategia de preaderare adoptată va ajuta la îndeplinirea acestora.

3.3. Considerații privind şansele României de aderare la UE în perspectiva anilor 2005-2010

Plecată mai târziu pe calea reformelor către economia de piață, România are de recuperat timpul pierdut în dispute interne, cel mai adesea sterile, care nu au servit decât în foarte mică măsură interesul național.

Imediat după 1989, în timp ce țări ca Polonia, Ungaria şi Cehia şi-a fixat ca obiectiv strategic aderarea la Uniunea Europeană şi-au acționat în consecință, România a realizat această prioritate națională abia în ultimii ani şi aceasta cu preponderență la nivelul politicului. Or, este foarte bine cunoscut faptul că integrarea în Uniunea Europeană este în primul rând un proces convergent care economia, legislația, instituțiile statului de drept şi mecanismele de piață devin compatibile cu cele comunitare.

Deşi analiza macroeconomică a țării noastre după 1989 indica faptul că România nu este printre favoritele îndreptățite să intre în primul grup de țări

care vor adera la UE dacă lărgirea către Est se va face selectiv, considerăm că tocmai aceasta este şansa noastră, aceea de a pleca din poziția de outsider. Această postură oferă posibilitatea de a sprivi cu luciditate ceea ce urmează şi poate stimula un efort de gândire şi munca la nivelul societății româneşti pentru atingerea obiectivului propus.

Când afirmam acest lucru avem în vedere ca România a făcut în ultimii ani paşi importanți pentru îndeplinirea condițiilor puse de Uniunea Europeana pentru integrare şi ca la nivelul anilor 2005-2010, acestea vor fi realizate în integralitatea lor.

În primul rând, România dispune de un acord de asociere la UE, acord ale cărui prevederi stau permanent în atenția factorilor de decizie pentru realizare. Asa cum am arătat în lucrare o buna parte din prevederile acetui acord sunt deja îndeplinite la nivelul anului 1998, iar pentru celelalte sunt create condițiile politice, economice şi sociale pentru realizarea lor în următorii ani.

Potențialul României reprezintă în al doilea rând un atu incontestabil pentru integrare. A doua tara ca mărime din grupul "celor 6" din punct de vedere al suprafeței, populația şi resursele naturale, România se situează la confluenta unora dintre cele mai importante cai de navigație, fluviale, maritime, rutiere şi feroviare, ceea ce constituie fara îndoiala un element esențial de care se tine seama la analiza condițiilor integrării.

În acest context, față de celelalte țări candidate la integrare, România dispune de câteva avantaje competitive cum ar fi:

- o foarte bună situare geografică la intersecția unor importante fluxuri comerciale, cu acces la partea cea mai navigabilă a Dunării şi la Marea Neagră;
- mărirea populației, care poate atrage dezvoltarea sectoarelor bazate pe economia de scara;
- o populație relativ tânăra, care emană o cerere înaltă de bunuri de folosință înelungată;
- forța de muncă numeroasă, calificată, ieftină şi adaptabilă la unitățile tehnologice.

Un alt atu privind şansele României la integrare în viitorul nu prea îndepărtat îl constituie faptul că țara noastră, aşa cum am văzut, şi-a orientat deja cea mai mare parte a schimburilor sale comerciale spre piața europeană integrată. Având în vedere ca UE deține proporția covârşitoare din totalul exporturilor şi importurilor României, se poate afirma încă de pe acum ca economia românească depinde într-o măsură determinată de schimburile cu cele 15 țări membre ale Uniunii Europene. Volumul schimburilor cu țările UE rămân însă, încă sub potențialul real al economiei româneşti, iar gradul de concentrare a acestuia este foarte diferit de la o țară la alta a UE, fenomen care considerăm că va fi remediat în anii următori.

Ceea ce considerăm că va fi unul din elementele importante pentru integrare, demarate deja şi care vor continua în anii următori, îl reprezintă reformele structurale începute în toate sectoarele economiei: reforma sectorului financiar-bancar, restructurarea de fond a întreprinderilor, modernizarea agriculturii, creşterea funcționalității pieței valutare, impulsionarea privatizării, etc. Este de asemenea, demarată şi trebuie sporită viteza şi flexibilitatea sistemului de efectuare a decontărilor între agenții economici, cel mai dificil lucru în acest context fiind impunerea disciplinei financiare la nivelul marilor regii autonome şi societăților comerciale aflate în proprietate publică.

Se acționează de asemenea, pentru dezvoltarea unei adevărate culturi privind gestiunea corporațiilor prin crearea unei clase de manageri înarmați cu cele mai moderne metode de management, o mai riguroasă analiză şi superioare la bănci şi la fondurile de investiții, o mai transparentă circulație a informațiilor financiare şi o mai activă implicare a acționariatului.

Programul de stabilizare macroeconomică şi de reforme structurale lansat în ultimii doi ani reprezintă o tentativă ambițioasă de transformări radicale, într-o perioada scurtă de timp. Rămân de făcut şi alți paşi mult mai fermi în direcția cea bună a noilor fundamente ale economiei. O prima condiție crucială a progresului este crearea unui cadru macroeconomic stabil şi predictibil, menit să creeze bazele unei creşteri economice durabile. Adaptarea unor politici monetare şi fiscale riguroase pe termen mediu va fi dificilă, dar absolut necesară. Controlul riguros al finanțelor publice va avea numeroase efecte pozitive, prin reducerea presiunilor inflaționiste şi renunțarea la programelor guvernamentale ineficiente România va realiza o mai bună gestionare a cheltuielilor bugetare şi le va reorienta spre sectoare cu efecte de antrenare în economie, cum ar fi educația, sănătatea, infrastructura.

Un alt atu important este reprezentat de consolidarea cadrului legal şi instituțional al economiei de piață care reprezintă o componentă de bază a procesului de creare a unui climat în care firmele mici şi mijlocii create în ultimii ani, şi sectorul privat în ansamblul său să poată prospera. Concomitent, o componentă de bază a cadrului juridic instituțional, este politica în domeniul concurenței. Este deja lansat cadrul reglementar, o legislație în domeniu prin crearea Consiliului Concurenței. După privatizarea marilor companii, România va trebui să se asigure că acestea operează într-un mediu competitiv adecvat şi nu sunt create premisele intrării pe piață şi pentru alți noi agenți.

În lansarea solicitării sale de a deveni membru UE, România a acceptat necondiționat criteriile aderării, inclusiv politicile sectoriale şi instrumentele de resort.

Pe măsura ce procesul de adâncire a integrării europene a avansat, aquis-ul comunitar a devenit treptat tot mai oneros şi reprezintă tot mai mult o provocare atât pentru membrii existenți cât şi pentru noii candidați. Capacitatea tarii noastre de a se alinia la esența acestui corpus de reglementări comunitare

va fi esențiala pentru abilitatea sa de a acționa cu succes ca membru cu drepturi depline.

România a trecut de asemenea la edictarea legilor menite sa o apropie de cerințele cadrului juridic european. Înainte de anul 1997, România s-a angajat să adere la Convenția de la Munchen privind protecția proprietății intelectuale. De asemenea, pentru a-şi ajusta legislația interna în domeniu, țara noastră a decis să ratifice toate convențiile reprezentative sub egida OMPI. Participantă la runda Uruguay, România este semnatară şi a Acordului privind aspectele comerciale ale dreptului de proprietate intelectuală. România întreprinde în continuare, eforturi serioase pentru a se alinia la reglementările comunitare privind piețele publice.

Menționam de asemenea, ca România a făcut paşi importanți şi în ceea ce priveşte atragerea investițiilor şi investitorilor străini prin acordarea în ultima perioadă o serie de înlesniri acestora, deşi din acest punct de vedere, datorită instabilității politice investițiile străine nu sunt pe măsura posibilităților şi necesităților țării.

Fără îndoială că atuurile României pentru aderarea la UE în perspectiva anilor 2005-2010 sunt mult mai numeroase şi ele au reieşit cu prisosința din problematica prezentată anterior. Mai relevam numai faptul că problemele integrării fac obiectul de lucru al unui departaent special creat, departamentul integrării, care coordonează toate programele de restructurare economică şi industrială pentru a fi compatibile cu principiile, mecanismele şi politicile UE.

Concluzia cu care am vrea să încheiem aceasta succinta trecere în revistă a şanselor țării noastre de a adera la UE este aceea a impulsionării activității pentru compatibilitate (şi nu uniformitate) cu tot ceea ce reprezintă Uniunea Europeană şi valorile ei. Depinde numai de noi dacă vom şti să mobilizam toate competențele pe care le avem pentru a fundamenta o strategie coerentă în direcția integrării. Cu cât vom promova mai multe examene anual, cu atât perioada de preaderare va fi mai scurtă. Am fost primii care am semnat parteneriatul pentru pace, am fost primii care am recunoscut Piața Comună, de ce nu am fi printre primii în domeniul integrării în viitorul apropiat.

CONCLUZII

Aşa cum am arătat în introducerea la această lucrare, tema care a făcut obiectul acesteia "Asocierea României la Uniunea Europeană. Efecte pe termen mediu Şi lung" este pe cât de complexă pe atât de actuală în prezent pentru economia românească. Ea a presupus nu numai analiza relațiilor economice ale României cu țările UR în ultimaperioadă, aceea a trecerii la mecanismele de piață, dar şi desprinderea direcțiilor în care trebuie să se acționeze în continuare pentru realizarea acestui obiectiv. A fost necesar totodată, să fie scoase în evidență efectele asocierii şi preaderării României la UE asupra dezvoltării economiei româneşti pe termen mediu şi lung, singurele în măsură să justifice eforturile economice româneşti pentru susținerea acestei acțiuni care, în final, poate fi evaluată prin compunerea, sub forma unei rezultante, atât a avantajelor,cât şi a costurilor pe care le implică.

Fără îndoială că sunt deosebit de importante pentru determinarea contextului economic al aderării României la UE, prezentarea tendințelor în politica comercială comună a Uniunii Europene după 1990 însă considerăm că aceste probleme au fost prezentate în cadrul introducerii, motiv pentru care nu le mai cuprindem în concluzii, cu excepția doar a aspectelor privind acordul de asociere a TECE la UE. Accentul deosebit în concluzii va cădea astfel pe problematica tratării în capitolele II şi III care privesc direct Asocierea României la UE şi problemele pe care le ridică în prezent şi în perspectivă pentru țara noastră această asociere. Concluziile noastre nu se vor referi desigur la toată problematica lucrării, constrânşi fiind de spațiul acordat acestui paragraf, şi ele vor avea în vedere şi alte aspecte reieşite din documentarea efectuată pentru elaborarea temei.

Ca urmare vom subsuma principalele concluzii reieşite din lucrarea prezentă pe două direcții, considerate de noi că înmănunchează esența demersului nostru şi anume:

Scenarii ale implicațiilor asocierii şi aderării României la UE

Implicațiile asocierii şi preaderării României la UE pe termen mediu şi lung, din punctul de vedere al influenței asupra creşterii economice durabile în țara noastră au fost analizate pe baza metodei scenariilor şi a unor modele economice de tip gravitațional în care factorului investiții străine provenind din țările membre ale UE I s-a acordat o importanță deosebită, folosindu-se variante privind mărimea ratei capital/producție.

Într-o primă variantă s-a folosit metoda scenariilorbazate pe ipotezele optimiste moderate şi pesimiste de creştere a PIB/capita până în 2020 cu

urmări ale ritmului annual de creştere pe intervalul 2020 - de respectiv: 7,0 - 10,0%; 5,0 - 6,0%; 4-3%.

În cadrul variantei I a rezultat că: nivelul PIB/capita în România ar fi posibil să ia următoarele mărimi:

• **Scenariul optimist (S.O)** - (7-10% ritm mediu annual) cu 17.301 - 30.079 USD PIB/capita, ceea ce ar reprezenta 47,8-83,1% din nivelul mediu al celor 15 ţări membre UE (UE-15);

• **Scenariul moderat (S.M)** - (5-6% ritm mediu annual) cu 11862-14.339 USD PIB/capita, reprezentând 33,8-39,6% din nivelul mediu al UE-15.

• **Scenariul pesimist (S.P)** - (3-4% ritm mediu annual) cu 9.796 - 8.075 USD PIB/capita din nivelul mediu al celor 15 UE.

Ţinând seama de experienţele informaţionale în ceea ce priveşte dinamica PIB/capita în perioada 1970-1975, am ajuns la constatarea, pe baza analizei internaţionale efectuate că, din numărul total de 150 ţări analizate, dinamicile scenariului optimist a variat cu un coeficient de verosimilitate de 6,5% pentru cazul ţărilor cu venit scăzut şi de 18,6% pentru ţările cu venit mediu, iar pentru ţările cu venit ridicat mărimea coeficientului fiind cu mult mai mică (sub 5%).

Din acest motiv am considerat că cea mai plauzibilă este varianta PIB-ului situat între 4,3 - 5,8% pentru cazul României, folosind-o în cadrul variantei II caracterizată prin următoarele ipoteze care stau la baza scenariilor adoptate.

• Efectul de refacere economică, după perioadele de criză şi recesiune înregistrate în perioada de tranziţie, care poate fi **slab sau puternic,** în funcţie de magnitudinea declinului economic(o scădere mare presupunând iniţial dinamici ridicate) şi de reuşita managerială a reformei (erorile de politică economic ducând ireductabil la efecte slabe de refacere);

• Având în vedere statutul României de asociat la UE am luat în consideraţie şi diferenţierea de creştere a PIB/capita: ca urmare a efectului de integrare sau neintegrare;

• S-a luat ca termen de comparaţie şi evoluţia PIB/capita în cele 15 ţări membre ale UE (UE-15) precum şi prognozele elaborate pentru celelalte ţări europene asociate la UE potrivit unor esitmări realizate de 6 institute de cercetare economică din Germania.

Relatăm pe scurt cele mai importante concluzii desprinse din calculele noastre previzionale:

• **Ipoteza dinamicii refacerii economice** pentru cazul României relevă o refacere după criză până în prezent într-un ritm lent, astfel cala orizontul anului 2000 nu poate fi previzionată o atingere a nivelului PIB/capita din anul 1989.

• Atingerea nivelului maxim al PIB/capita din perioada ante-tranziţie se prefigurează în ţara noastră în primii ani ai mileniului trei. Aceasta nu semnifică evident o situaţie satisfăcătoare. În consecinţă este necesar un set de politici puternic şi coerent orientate spre accelerarea creşterii economice, înlăturându-

se premisa greşită potrivit căreia, în evoluția economiei româneşti post tranziție la început trebuie să ne fie rău şi ulterior trebuie să ne fie bine. Ridicarea la rang de generalizarea a unei astfel de premise este complet nefondată, infirmată de practică şi, ceea ce este şi mai grav, nu tine seama de faptul că un declin economic previzionat se realizează mult mai uşpr (inclusiv pe seama caracteruluide prognoză autorealizatoare) decât recuperarea declinului şi, ceea ce este foarte important realizarea unui nivel superior al dezvoltării.

Scenariile de creştere a PIB/capita în perioada 2020 în România s-au elaborat în următoarele trei variante:

- scenariul A, efect de refacere slab şi fără integrare în UE;
- scenariul B, efect puternic de refacere economică fără integrare în UE;
- scenariul C, cu efect puternic de refacere şi cu integrare în UE.

Aceste trei scenarii încearcă să cuprindă plaga posibilă de evoluții ale economiei româneşti, implicând variația a doi factori principali previzibili cu impact asupra PIB/capita.

La orizontul anului 2020, potrivit celor trei scenarii, PIB/capita în România este posibil să reprezinte între 11.181-12.919 $/capita, adică 30,9-35,7% din nivelul mediu al PIB/capita în UE-15.

Aceste niveluri ale PIB/capita în România practic relevă o situație nefavorabilă în ceea ce priveşte exigențele (criteriile) aderării la UE.

În prezent țările cu cel mai scăzut nivel per capita al UE reprezintă în jur de 60-70% din nivelul mediu al indicatorului pentru UE-15. Rezultă aşadar o insuficiență a dinamicii PIB/capita chiar şi în cazul celor mai favorabile ipoteze (refacere puternică şi integrare).

Scenariile prezentate relevă că integrarea României în UE ar avea un efect favorabil asupra PIB/capita în anul 2020 de circa 1500 $ SUA, în timp ce diferența între eforturile de refacere slabă şi puternică ar fi de numai 190$/capita.

Aceasta presupune cel puțin două aspecte în privința obiectivelor strategice şi a politicilor economice:

a) intensificarea efortului în direcția realizării unei refaceri cât mai rapide şi puternice a economiei naționale pe bazele funcționării eficiente a mecanismului de piață concurențială, gestionării corecte a reformei economice în consens cu cerințele pregătirii aderării la UE şi, nu în ultimul rând, cu promovarea necondiționată a primatului efortului propus intern de creştere economică susținută;
b) o mai rațională folosire a oportunităților oferite de factorul economic extern în sens larg, inclusiv globalizarea şi internaționalizarea, a cărui pondere este fără îndoială în creştere în ceea ce priveşte contribuția la relansarea şi dezvoltarea economică sustenabilă a României chiar dacă acest factor nu deține rolul determinant.

Rezultă chiar că sporirea şanselor de aderare a României la UE rezidă în primul rând în asigurarea măsurilor de dezvoltare economică internă durabilă a României, adevăr de altfel susținut şi de către specialiştii occidentali.

În anul 2020 România are cel mai scăzut nivel al PIB/capita față de celelalte țări asociate la UE, în timp ce Slovenia, Cehia şi Ungaria înregistrează cele mai înalte niveluri ale acestui indicator.

În următorii 20 de ani nici o țară din Europa Centrală şi de Est nu va reuşi să atingă nivelul mediu al PEB/capita din țările membre UE-15, mărimea PIB/capita în aceste țări, față de nivelul mediu UE la orizontul anului 2020, fiind cuprinsă între 69% (Slovenia) şi 33% (România).

În mărime absolută România câştigă **mai puțin spor** de PIB/capita decât țările invitate să demareze negocierile la UE, practic efectul integrării pentru România fiind mai scăzut decât în Cehia cu 6%, Polonia cu 5%, Slovenia cu 23%, Ungaria cu 14%.

În anul 2020 se constată o reducere a diferențelor absolute dintre efectul integrării per capita în România şi majoritatea țărilor asociate, ceea ce pledează în favoarea ideii de omogenizare şi/sau egalizare relativă a avantajelor integrării la UE pentru țările din Europa Centrală şi de Est, pe măsură ce acest proces integrativ se extinde şi se adânceşte.

Din păcate însă această tendință este destul de limitată şi menține România într-o poziție nefavorabilă.

Cercetarea problematicii efectelor integrării României în UE a relevat necesitatea determinării în contrapartidă şi a avantajelor estimate pe care economiile țărilor membre UE le-ar avea ca urmare a aderării României.

Întrucât o abordare realistă a extinderii UE trebuie axată pe existența neîndoielnică a unor interese şi de o parte şi de alta, o serie de specialişti UE avansează ipoteza potrivit căreia avantajele de partea UE ar fi mai mari decât cele de partea României. Astfel că integrarea trebuie considerată nu ca un cadru ci ca o problemă de negociere şi stabilirea avantajelor de ambele părți. Aceasta presupune un demers special pe care nu-1 poate realiza decât o echipă cu specialişti din România şi UE putând constitui obiectivul unei cercetări ulterioare.

Ponderea efectului integrării în Polonia şi Ungaria asupra sporului de PIB/capita în anul 2020 este de 72,4% şi respectiv 74,7%, față de 68,7% în România, aceasta conducând la concluzia că primele două țări au o capacitate mai mare de a pune în valoare avantajele de pe urma integrării decât țara noastră.

Potrivit estimărilor noastre în perioada 2000-2020 va avea loc o creştere a valorilor absolute şi relative a efectului integrării în UE asupra PIB/capita din țările central şi est-europene, ridicându-se în continuare o serie de probleme şi aspecte care în mod necesar trebuie să devină obiect de cercetare dintre acestea cele mai importante fiind:

- **Simetria şi asimetria** avantajelor decurgând din extinderea UE pentru țările cu statut de asociat şi noii membrii ai UE;
- **Avantajele/dezavantajele** extinderii integrării "în valori" a țărilor central şi est-europene, gradul în care factorul integrare pentru România este factor creator şi/sau de deturnare (trade creating/trade diverting) a relațiilor comerciale externe ale țării.

Mecanisme de transfer tehnologic prin intermediul comerțului exterior şi al investițiilor directe de capital străin.

Cercetările preliminare efectuate relevă că transferul de tehnologii noi şi modernizate în România se realizează în cea mai mare proporție din țările membre ale UE (peste 50%) prin intermediul mai multor căi dintre care două sunt cele mai importante:

- Importurile de tehnologii, maşini, utilaje şi echipamente
- Investițiile directe de capital străin.

Aceste căi presupun transfer de progres tehnologic încorporat (embodied technological progress) în mare măsură dependent de importuri ulterioare de patente, licențe, brevete privind perfecționarea viitoare a unor bunuri importate.

Având în vedere dezechilibrul extraordinar de mare al balanței tehnologice a României cu țările membre UE precum şi persistența acestuia în următoarea perioadă previzibilă este necesară o adoptare mult mai eficientă a sistemului de cercetare- dezvoltare din România la legislația şi procedurile comunitare precum şi o mai mare capacitate de absorbție a economiei naționale pentru tehnologiile din țările UE.

Anexa nr.1

.Scenarii ale creşterii

Scenariul I : Statues quo cu efect slab de refacere

	România	Polonia	Slovacia	Cehia	Ungaria	Slovenia	Bulgaria	Estonia	Letonia	Lituan
Anul 1993:PIB per capita $ PPC	2800	5000	6290	7550	6050	10585	4100	6320	5010	3110
% din nivel UE(15)	14	25	32	38	31	53	21	32	25	16
Anul 2013: PIB per capita $	7239	10518	11817	14022	12240	18637	8537	13241	11911	9047
% din nivel UE(15)	25	36	41	49	42	65	30	46	41	31
Creştere anuală a PIB per capita iniţial	5,5	4,2	3,5	3,4	4,0	3,5	4,2	4,2	5,1	6,4
Creştere anuală per capita după 20 de ani.	4,3	3,4	2,9	2,9	3,3	2,7	3,4	3,4	3,9	4,7
Ritm mediu anual de creştere în perioada 1993-2013	4,9	3,8	3,2	3,1	3,6	2,9	3,7	3,8	4,4	5,5

Scenariul II, status quo cu efect de refacere puternic

	România	Polonia	Slovacia	Cehia	Ungaria	Slovenia	Bulgaria	Estonia	Letonia	Lituan
Anul 1993: PIB per capita PPC $	2800	5000	6290	7550	6050	10585	4100	6320	5010	3118
% din nivelul UE(15)	14	25	32	38	31	53	21	32	25	16
Anul 2013: PIB per capita PPC $	7703	10895	12400	14605	12678	19325	9027	14281	13395	1062
% din nivelul UE(15)	27	38	43	51	44	67	31	50	46	37
Rata iniţială de creştere anuală per capita	6,2	4,6	4,1	3,9	4,4	3,5	4,8	5,1	6,4	8,2

Continuare anexa nr.1

Rata anuală de creştere per capita după 20 de ani	4,4	3,5	3,0	2,9	3,3	2,7	3,4	3,5	4,0	4,9
Rată anuală medie de creştere per capita în perioada 1993-2013	5,2	4,0	3,5	3,4	3,8	3,1	4,0	4,2	5,0	6,3

Scenariul III: integrarea cu UE cu efect puternic de refacere

	România	Polonia	Slovacia	Cehia	Ungaria	Slovenia	Bulgaria	Estonia	Letonia
Anul 1993:PIB per capita $ PPC	2800	5000	6290	7550	6050	10585	4100	6320	5010
% din nivel UE(15)	14	25	32	38	31	53	21	32	25
Anul 2013: PIB per capita $	8594	11827	13148	15550	13692	20421	9812	15511	14566
% din nivel UE(15)	30	41	46	54	47	71	34	54	51
Creştere anuală a PIB per capita iniţial	6,9	5,1	4,4	4,3	4,8	3,8	5,3	5,6	6,9
Creştere anuală per capita după 20 de ani.	4,8	3,8	3,2	3,2	3,6	3,0	3,8	3,8	4,4
Ritm mediu anual de creştere în perioada 1993-2013	5,8	4,4	3,8	3,7	4,2	3,3	4,5	4,6	5,5

x) (15) -15 ţări membre UE.

Sursa: Economic Bulletin op.cit.p.35.

Anexa 2 - Spor de PIB per capita (S) ca urmare a integrării cu UE în anul 2013 în țările central şi est-europene asociate

Tara	România	Polonia	Slovacia	Cehia	Ungaria	Slovenia	Bulgaria	Estonia	Letonia	Lituania
a)Spor $ per capita Scenariile III şi II cu refacere puternică	891	932	784	945	1014	1096	785	1230	1171	1141
b) SporSper capita (diferenta între scenariile III şi I cu refacere slabă).	1357	1310	1331	1528	1452	1784	1275	2270	2655	2721
c) Spor $ per capita ca diferenţă între scenariul II (refacere puternică) şi scenariul I (refacere slabă)	466	378	584	583	507	688	490	1040	1484	1580

Sursa: Calculat pe baza datelor din Anexa nr. 3

Anexa 3- Cadrul juridic al relațiilor economice dintre România şi Uniunea Europeană[1]

In prezent relațiile economice dintre România şi UE au la bază acordurile şi aranjamentele semnate cu Comunitatea ca entitate şi anume:

a) Acordul European instituind o asociere între România, pe de o parte, şi Comunitățile Europene şi statele membre ale acestora, pe de altă parte, care a intrat în vigoare de la data de 1 februarie 1995.

In plan comercial acesta a fost pus în aplicare încă de la 1 mai 1993 prin Acordul Interimar.

Acesta prevede realizarea unei zone de comerț liber prin eliminarea graduală, în cadrul unei perioade de tranziție de 9 ani, a tuturor obstacolelor tarifare şi netarifare din calea comerțului reciproc.

Crearea zonei de comerț liber respective se realizează prin concesiile convenite de părți care au un caracter asimetric concretizat prin eliminarea de către UE a obstacolelor sale în prima parte a perioadei de tranziție, iar de către România în a doua parte a acesteia.

Până în prezent Acordul de Asociere a funcționat corespunzător, neapărînd probleme deosebite.

b) Protocolul Adițional privind comerțul cu produse textile dintre România şi CEE, anexă la Acordul European

Acest acord a fost semnat la Bruxelles la 30 aprilie 1993, iar prevederile sale se aplică de facto de la 1 mai 1993.

Prin acest protocol s-a definitivat regimul aplicat de UE şi de România în comerțul reciproc cu produse textile şi articole de îmbrăcăminte.

---

[1] Sursa: "Implicațiile Acordului de asociere a României la Uniunea Europeană asupra exporturilor româneşti de produse industriale", Institutul de Economie Mondiala, dec. 1997

c) *Protocolul Adițional nr.1/1994 la Acordul Interimar privind comerțul şi aspectele legate de comerțul dintre România, pe de o parte, şi Comunitatea Economică Europeană şi Comunitatea Europeană a Cărbunelui şi Oțelului, pe de altă parte, precum şi la Acordul European instituind o asociere între România, pe de o parte, şi Comunitățile Europene şi statele membre ale acestora, pe de altă parte.*

Protocolul Adițional conține măsurile de accelerare a concesiilor acordate de UE în urma reuniunii Consiliul European de la Copenhaga (21-22 iunie 1993). A fost semnat la Bruxelles la 21 decembrie 1993, iar prevederile sale au intrat în vigoare de la 1 februarie 1994.

d) Acordul dintre România şi Comunitatea Europeană privind protecția reciprocă şi controlul denumirii vinurilor, şi Acordul sub forma de schimb de scrisori între Comunitatea Europeană şi România privind stabilirea reciprocă de contingente tarifare pentru anumite vinuri.

Aceste acorduri prevăd îmbunătățiri pe o bază preferențială a condițiilor de acces pentru vinurile româneşti pe piețele țărilor membre ale CE şi acordarea, pr principiul asimetriei, a unor facilități la importul în România de vinuri provenind din aceste țări.

Ele au fost semnate la Bruxelles la 26 noiembrie 1993, iar prevederile lor se aplică începând de la 1 februarie 1994 (Acordul privind stabilirea concesiilor tarifare) şi respectiv 1 martie 1994 (Acordul privind protecția reciprocă şi controlul denumirii vinurilor).

c) Acordul sub forma de schimb de scrisori între România şi Comunitatea Europeană modificând Acordul Interimar privind comerțul şi aspectele legate de comerțul dintre România, pe de o parte, şi Comunitatea Economică Europeană şi Comunitatea Europeană a Cărbunelui şi Oțelului, pe de altă parte, precum şi Acordul European instituind o asociere între România pe de o parte, şi Comunitățile Europene şi statele membre ale acestora, pe de altă parte, în versiunea lor modificată prin Protocolul Adițional semnat la 21 decembrie 1993, la Bruxelles.

Prin acest Acord, semnat la 30 iunie 1994 şi intrat în vigoare de la 1 iulie 1994, se prevede acordarea eşalonată în următorii 3-5 ani (începând cu 1 iulie 1994) de facilități suplimentare României care să compenseze întârzierea intervenită în punerea în aplicare de către CE a concesiilor la produsele agricole şi alimentare, aferentă perioadei 1 mai 1993 - 31 decembrie 1993, stipulate în Acordul European şi Acordul Interimar.

d) Protocolul Adițional nr.2 la Acordul Interimar privind comerțul şi aspectele legate de comerțul dintre România, pe de o parte, şi Comunitatea Economică Europeană şi Comunitatea Europeană a Cărbunelui şi Oțelului, pe de altă parte, precum şi Acordul European privind instituirea unei asocieri între România pe de o parte, şi Comunitățile Europene şi statele membre ale acestora, pe de altă parte.

Acest Protocol a fost semnat în decembrie 1994, iar prevederile sale s-au aplicat de la 1 ianuarie 1995.

Prin acest protocol, ca urmare a deciziei adoptate de Consiliul European de la Essen (decembrie 1994), s-a convenit ca şi România să beneficieze de acelaşi calendar de eliminare a taxelor vamale şi a unor restricții cantitative ca cel convenit cu Polonia, Cehia, Slovacia şi Ungaria (care au încheiat acorduri de asociere la UE cu un an mai devreme decât România). In consecință, de la data de 1 ianuarie 1995, la importul UE de produse industriale provenite din România (altele decât produsele siderurgice şi produsele textile şi articole de îmbăcăminte) taxele vamale au fost complet abolite. La importul de produse siderurgice taxele vamale au fost abolite la 1 ianuarie 1996 (în loc de 1 ianuarie 1997), iar la importul de produse textile şi articole de îmbăcăminte acestea au fost eliminate la 1 ianuarie 1997 (în loc de 1 ianuarie 1998). totodată, plafoanele cantitative la importul de produse textile şi articole de îmbrăcăminte vor fi eliminate la 1 ianuarie 1998 (în loc de 1 ianuarie 1999).

e) Acordul sub forma de schimb de scrisor între Comunitatea Europeană şi România modificând Protocolul Adițional, anexă la Acordul European, privind cornetul cu produse textile între România şi Comunitatea Europeană pentru a ține cont de aderarea posibilă a Republicii Austria, Republicii Finlanda, Regatului Norvegiei şi Regatul Suediei la Uniunea Europeană.

Acest Acord a fost parafat la 2 februarie 1994 şi a intrat în vigoare de facto de la 1 ianuarie 1995, prevăzând o majorare a cotelor pentru produsele textile existente în relația cu UE cu cotele convenite pentru cele 3 țări care au aderat la UE.

f) Acord sub forma de de schimb de scrisori amendând Protocolul Adițional la Acordul European privind comerțul cu produse textile între Comunitatea Europeană şi România.

Acesta a fost parafat la Bruxelles la 31 octombrie 1995 şi pus în aplicare de facto dela 1 ianuarie 1996.

Acordul a fost încheiat în urma negocierilor prevăzute conform Protocolul Textil a se ține în al treilea an de aplicare a protocolului pentru îmbunătățirea comerțului bilateral cu produse textile între România şi UE.

g) Protocolul privind definirea noțiunii de "produse originare" şi metodele de cooperare administrativă, anexă la Acordul European instituind o asociere între România şi statele membre ale acestora, pe de altă parte.

La 31 ianuarie 1997 România asemnat cu UE acest protocol prin care instituie un cumul al regulilor de origine lărgit, începând cu 31 ianuarie 1997, care să permită utilizarea materialelor originare din UE„ Polonia, Ungaria, Republica Cehă, Republica Slovacă, Bulgaria, România, Letonia, Lituania, Estonia, Spațiul Economic European, Islanda, Norvegia sau Elveția, pentru a facilita comerțul şi îmbunătățirea Acordului european.

Acest protocol înlocuieşte Protocolul nr.4, anexă la Acordul European dintre România şi UE, prevăzând reguli de origine mai flexibile la unele produse.

Acest Protocol se aplică cu condiția ca între aceste țări să existe acorduri de comerț liber.

BIBLIOGRAFIE

1. Anuarul României 1997, CNS
2. Buletin Statistic lunar nr. 12/1996; 12/1997; 12/1998, CNS
3. Buletin Statistic de Comerț Exterior nr. 12/1996; 12/1997 şi 12/1998, CNS
4. Dumitru Miron, Economia integrării Europene, Bucureşti 1998, Editura Didactică
5. Problemes economiques nr.2550 a 2597, 1998
6. Cornel Albu (coordonator), Implicațiile Acordului de Asociere a României la Lumea Europeană asupra exporturilor româneşti de produse industriale, decembrie 1997, Institutul de Economie Mondială
7. Conf.dr.Ana Bal, Perspectivele integrării depline a țărilor est-europene în Uniunea Europeană, Bucureşti, iunie 1996, Institutul de Economie Mondială
8. Dr.Gheorghe Zaman, Grigore Vâlceanu, Relațiile economice Româno-Germane, CIDE, Bucureşti, 1996, Institutul de Economie Națională
9. Dr.Gheorghe Zaman, Grigore Vâlceanu, Impactul asocierii şi preaderării României la Uniunea Europeană asupra dezvoltării economiei româneşti pe termen mediu şi lung, Bucureşti, 1997, Institutul de Economie Națională
10. Agenda 2000. Puncte de vedere ale Comisiei în legătură cu solicitarea României de Aderare la Uniunea Europeană
11. Iosif Pop, România a atins performanța de a fi cea mai mare importatoare de alimente din Europa. Adevărul Economic, nr.23 (325), 5-11 iunie 1998
12. Eugen Rădulescu, Lungul drum al integrării europene, Piața Financiară nr.6/1998
13. Cine câştigă din extinderea uniunii Europene spre Est? Grupaj în Economistul nr.78 (1104) 23.04.1998. Sursa: Cotidianul spaniol "El Pais"
14. CIDE, In perspectiva debutului secolului XXI. Noi provocări pentru comerțul european. Adevărul Economic nr. 13 (315)27.03.-2.04.1988
15. Cornel Albu, Eugen Andreescu, Posibile implicații ale integrării est-europene. Adevărul Economic nr.11 (157) 11-17.03/1995
16. J.Gaul, "L'extension du marche interieur aux PECO: les priorites", în "Economie internaționale" nr.2/1995
17. Les accords d'association a la Communaute Europeenne de la Tchécoslovaquie, la Pologne et la Horngrie, Commission de la Communaiite Europeene, 1992
18. Acordul de asociere al României la Uniunea Europeană, publicat în Monitorul Oficial, aprilie 1993
19. Ioan Bari, Economie mondială, Editura Didactică şi Pedagogică, 1997

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 32/1999

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE PROGNOZĂ ECONOMICĂ

ROMÂNIA SCENARII PROSPECTIVE MACROECONOMICE

Dr. Dorin JULA
(coordonator)

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

MEDIUL ECONOMIC INTERNAȚIONAL 307
1. Analize prospective pe termen scurt şi mediu 307
2. Estimări recente privind economia mondială 3099

CADRUL EUROPEAN ECONOMIA UNIUNII EUROPENE
ÎN ANII 1998 - 2000 313
1. Probleme actuale privind Uniunea Europeană 313
2. Economia Uniunii Europene: estimări (1998) şi analize
prospective (1999-2000) 315
3. Estimări prospective pe termen lung 321
4. Principalii indicatori economici din Uniunea Europeană 321
5. Estimări recente privind evoluția economică pe termen scurt..... 326

CADRUL REGIONAL. SITUAȚIA ECONOMICĂ ŞI PERSPECTIVELE
DE DEZVOLTARE ÎN CENTRUL ŞI ESTUL EUROPEI 329
1. Starea economică actuală a țărilor din Europa Centrală şi de Est .. 329
2. Perspectivele de dezvoltare în Centrul şi Estul Europei 332
3. Analize prospective recente privind dezvoltarea economică în
Europa Centrală şi de Est 338

ECONOMIA NAȚIONALĂ ÎN PERIOADA 1990-1998 343
1. Evoluția economiei naționale în perioada 1990-1997..... 343
2. Evoluția economiei naționale în anul 1998 349

PROGNOZA PRINCIPALILOR INDICATORI MACROECONOMICI.
ECONOMIA NAȚIONALĂ ÎN PERSPECTIVA ANILOR 1999-2005..... 352
1. Ipoteze de fundamentare a previziunilor macroeconomice 352
2. Proiecții macroeconomice pe termen scurt şi mediu 355

ANEXE 362

MEDIUL ECONOMIC INTERNAȚIONAL[1]

Dr. Nicoleta JULA
Dr. Dorel AILENEI

1. Analize prospective pe termen scurt şi mediu

Constatarea generală prezentă în analizele referitoare la dinamica economică din ultima perioadă este aceea că, începând cu primăvara anului 1998, mediul internațional s-a degradat considerabil.

Criza asiatică s-a agravat şi s-a extins, situația economiei japoneze s-a deteriorat, economia rusă a intrat într-o criză puternică. Această criză s-a propagat în America Latină şi, într-o măsură mai mică, în Europa Centrală şi de Est. În acelaşi timp însă, pot fi identificate anumite semne care indică faptul că economiile asiatice cele mai puternic lovite de criză au depăşit punctul de jos al evoluției economice. Pornind de la aceste evoluții, se apreciază că, pe termen scurt şi mediu, Statele Unite vor înregistra, în continuare, o uşoară creştere economică[2], în țările din Uniunea Europeană se aşteaptă 0 accelerare a creşterii, astfel încât o uşoară reluare a creşterii este estimată în economia mondială, în perioada următoare.

Previziunile realizate de Uniunea Europeană referitoare la creşterea produsului intern brut în Japonia rămân, în continuare, pesimiste. Pornind de la datele recente, se estimează că în anul 1998, economia Japoniei a înregistrat o scădere de -2.5% şi va cunoaşte o creştere modestă în anii 1999 (0.6%) şi 2000 (1.7%). Activitatea economică a zonei ASEAN4 + Coreea de Sud s-a redus în anul 1998.

Cu toate acestea, angajamentele adoptate de autoritățile publice din țările respective de a-şi adapta politicile economice, ca şi importantul potențial de creştere a acestor țări induc deja o notă de optimism în evaluările prospective. Ținând seama de amploarea contracției economiei, nu se estimează o creştere pozitivă până în anul 2000. Acceptând ipoteza că

---

[1] în elaborarea acestui capitol au ost utilizate lucrările: *The Commission's Autumn 1998: Forecasts for 1998-2000,* European Economy, Supplement A, Economic Trends, nr 10-October 1998, pag.2, European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs şi *Global Economic Prospects,* The World Bank, nov. 1998.

[2] Pornind de la nivelul creşterii economice înregistrat în ultimii ani în SUA, expresia din literatura de specialitate este: *an expected soft landing in the USA* - se aşteaptă o aterizare lejeră în SUA. - *The Commission's Autumn 1998: Forecasts for 1998-2000,* op.cit.

Japonia şi grupul ASEAN4 + Coreea de Sud au depăşit faza cea mai de jos a căderii economice şi că în alte economii asiatice creşterea rămâne robustă, creşterea economică ar trebui să se accelereze în anii 1999-2000 în Asia considerată în ansamblu.

După ce a înregistrat o creştere a PIB de 0.4% în 1997, economia Rusiei a scăzut în anul 1998, scăderea fiind accelerată după evenimentele din august.

În America Latină se estimează o încetinire a creşterii economice în anul 1999 şi o reluare a dezvoltării în anul 2000.

În Statele Unite, evoluțiile economice recente sunt apreciate drept încurajatoare. Estimările privind creşterea PJJB în 1998 se situează la nivelul a +3.3%. Datorită perspectivelor nu extrem de favorabile din economia mondială, previziunile creşterii economice în SUA estimează pentru 1999 şi 2000 ritmuri ceva mai lente, dar superioare nivelului de 2%.

Creşterea PIB mondial, care a fost de 4.1% în 1997 şi, probabil, 2% în 1998, se prevede să înregistreze 2.7% în 1999 şi 3.5% în 2000. Pe fondul unei încetiniri anticipate a economiei Uniunii Europene în 1999, creşterea PIB în restul economiei mondiale va întregistra 2.7% în 1999 şi 3.7% în anul 2000. Exceptând zona UE, creşterea importurilor s-a redus de la 10.9% în 1997 la 3% în 1998. O uşoară redresare este estimată pentru 1999 (4.4%) şi 2000 (5.5%).

Pentru zona UE, efectul asupra creşterii economice indus de slăbirea crererii externe va fi, în parte, compensat de reducerea ratei dobânzii şi scăderea preţurilor la produsele de bază, în special a preţului petrolului. Totuşi, se apreciază că situaţia din zona ex-sovietică şi din Irak induce a anumită incertitudine privind evoluţia preţurilor la produsele petroliere.

Scăderea puternică a preţului produselor de bază (afară de petrol), începând cu primăvara anului 1998 este explicată, în principal, prin efectul crizei asiatice. Potrivit estimărilor, dinamica economică din Asia a determinat aproximativ $^{2}/_{3}$ din creşterea consumului mondial de energie şi de alte produse de bază între 1992 şi 1997. Scăderea puternică a activităţii economice din regiunea respectivă a antrenat o evoluţie similară a cererii şi, pornind de la aceasta, a preţurilor.

O sinteză a evoluţiilor estimate pentru mediul economic internaţional este prezentată în tabelul următor.

Mediul economic internaţional					
	Pondere PIB	**Estimări**		**Peviziuni**	
		1997	**1998**	**1999**	**2000**
		(variaţia anulală reală în %)			
Economia mondială	100.0	4.1	2.0	2.7	3.5
EU-15	19.2	2.7	2.9	2.4	2.8
Economia mondială fără EU-15	80.8	4.5	1.8	2.7	3.7
SUA	20.2	4.0	3.3	2.1	2.2
Asia	32.9	5.3	2.0	3.7	5.0
din care: Japonia	7.7	0.9	-2.5	0.6	1.7

Mediul economic internațional					
	Pondere PIB	Estimări		Peviziuni	
		1997	1998	1999	2000
		(variația anulală reală în %)			
ASEAN[a] + Coreea[a]	6.2	4.1	-10.0	0.0	3.8
Țările asociate la UE[b]	i.9	2.9	3.3	3.7	4.4
Ex-URSS[c]	2.9	0.8	-0.8	-0.7	-1.7
din care: Rusia	1.9	0.4	-3.0	-3.0	-5.0
Economiile dinamice din Asia[d]	3.9	4.0	-2.4	1.4	3.9
OPEC fără Indonezia	3.7	3.5	0.7	2.2	3.5
America Latină	6.1	4.4	2.5	2.2	3.7
Africa	3.0	3.7	3.8	4.1	4.6
Economia mondială	**Import (variația reală anuală în %)**				
	100.0	10.2	4.7	4.9	5.9
EU-15	35.3	9.0	7.9	5.9	6.7
Economia mondială fără EU-15	64.7	10.9	3.0	4.4	5.5
SUA	16.6	14.7	11.9	5.9	5.6
Asia	24.5	6.5	-5.3	2.9	5.5
din care: Japonia	5.7	2.4	-6.7	-3.4	0.9
ASEAN[a]+Coreea	6.6	5.9	-18.7	5.2	7.3
Țările asociate la UE[b]	2.6	13.0	12.1	10.7	10.4
Ex-URSS[C]	2.3	9.7	-7.2	-5.7	-7.2
din care: Rusia	1.4	14.9	-16.0	-15.0	-20.0
Economiile dinamice din Asia[d]	10.7	7.0	-6.0	4.0	6.4
OPEC fără Indonezia	2.5	13.1	3.7	3.6	5.1
America Latină	3.3	17.3	6.8	5.3	6.2
Africa	1.7	10.4	4.3	4.2	5.5

[a] *Indonezia, Tailanda, Malayesia şi Filipine*
[b] *Bulgaria, Republica Cehă, Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, România, Slovacia, Slovenia, Ungaria*
[c] *fără țările baltice*
[d] *Hong Kong, Malayesia, Singapore, Taîwan şi Tailanda*
[e] *Algeria, Iran, Irak, Kuweit, Libia, Qatar, Arabia Saudită, Emiratele Arabe şi Venezuela*
Sursa: preluare parțială a tabelului 2 din The Commission's Autumn 1998: Forecasts for 1998-2000, European Economy, Supplement A, Economic Trends, nr. 10-October 1998, pag.2, European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs

2. Estimări recente privind economia mondială[1]

Ruperea legăturilor dintre moneda braziliană şi dolarul, în ianuarie 1999, a generat apariția unor noi temeri privind reizbucnirea unei crize financiare internaționale. Chiar dacă asemenea semnale au reapărut, în principal în America Latină, reacția piețelor financiare din alte părți ale lumii a fost

[1] Economié européenne – Suplément A: *Tendences économiques*, no. 4/avril 1999: *Les prévisions du printemps 1999 pour 1999-2000*, Commission Européenne, Direction Generale des Affarires Economiques et Financiares.

prudentă, şi nu s-a înregistrat o derută financiară de natura celei obsevate în august - septembrie 1998 după moratoriul unilateral privind datoria Rusiei. De altfel, economia americană a crescut în 1998 mai mult decât era prevăzut în estimările inițiale şi previziunea pentru 1999 a fost revizuită într-un mod optimist. Mai mult, aprecierea monedelor naționale, cursurile bursire ascendente şi sfârşitul declinului producției în anumite țări din regiune, pot semnifica faptul că activitatea economică din Asia de Sud-Est a depăşit punctul său de minim. De asemenea, economia Japoniei ar putea reveni pe o traiectorie pozitivă, începând cu a doua jumătate a anului 1999.

Creşterea globală a PIB mondial este estimat la 2.1% în 1998 şi se preconizează menținerea unui ritm similar şi în 1999, astfel înât să fie posibilă o accelerare a creşterii economice spre 2.9 - 3% în anul 2000.

Exceptând Uniunea Europeană, evoluția importurilor a înregistrat o cădere bruscă, de la 10.6% în 1997 la 2.3% în 1998. Evoluția respectivă poate fi explicată prin scăderea puternică a cererii în economiile afectate de criza financiară. Pentru perioada următoare se prevede o reaccelerare a comerțului internațional, concomitent cu creşterea prevăzută a PIB mondial. Totuşi, creşterea cererii mondiale pentru importuri cu 5.3% estimată pentru anul 2000 se va situa sub rata medie de creştere din perioada 1993-1997, situată la aproximativ 10%.

Economia americană, aşa cum s-a arătat, a crescut mai mult decât s-a prevăzut în anul 1998 şi previziunile din toamna anului 1998 au fost revăzute optimist. După a rată -neaşteptată - de 3.9% în 1998, o scădere uşoară a acestei rate este aşteptată pentru 1999 (2.7%) şi 2000 (2.2%).

În contradicție cu o asemenea evoluție, recesiunea înregistrată în Japonia în 1998 (-2.9%) s-a manivestat mai grav decât era estimat inițial şi, probabil, dinamica negativă se va menține şi în 1999 (-1.3%). Cu toate acestea, datele înregistrate recent indică faptul că rata declinului pentru economia japoneză s-a încetinit, astfel încât o evoluție pozitivă este aşteptată pentru a doua parte a anului 1999. Evoluția respectivă este explicată prin reforma întreprinsă în sistemul bancar, ceea ce a dus la creştere încrederii în economia japoneză şi pe de altă parte, prin intrarea în vigoare a unui pachet de măsuri bugetare. Mai mult, comerțul mondial ar trebui să dea un impuls pozitiv creşterii economice pentru economia japoneză, având în vedere faptul că, în perioada viitoare, cererea externă a principalilor parteneri comerciali, din Asia, ai Japoniei ar trebui să crească.

Nivelul cel mai scăzut al crizei financiare din Asia de Sud-Est pare a fi fost depăşit şi semne de ameliorare a economiei reale încep să se arate în această regiune: scăderea producției a încetat şi comerțul exterior semnalează o reluare a creşterii. Produsul intern brut al țărilor ASEAN - 4 plus Coreea de Sud a înregistrat o scădere a 9.2% în 1998, dar se preconizează o creştere uşor pozitivă în 1999 (+0.3%), urmată de o reluare mai importantă a creşterii în anul 2000 (3.0%).

Creşterea economică s-a încetinit brusc în America Latină în 1998 (+1.3%), ca urmare a dificultăților financiare generate de criza din Asia şi din Rusia, ca şi de efectul indus de aceste evoluții asupra comerțului mondial. Impactul evenimentelor din ianuarie 1999 din Brazilia sugerează faptul că producția va scădea în continuare şi dinamica PIB va înregistra, în regiunea respectivă, o traiectorie negativă în anul 1999 (-2.2%).

Perspectivele pentru țările din ex-URSS nu sunt încurajante: după o creştere de 1.1% în 1997, o scădere de -2.7% a activității economice este estimată pentru 1998 şi un trend negativ este prevăzut pe termen scurt: -4.0% în 1999 şi -1.4% în anul 2000.

Recesiunea din țările ex-URSS şi încetinirea creşterii economice în țările membre ale UE înseamnă dificultăți suplimentare pentru țările post-socialiste din Europa Centrală şi de Est, semnatare ale acordului de asociere la Uniunea Europeană. Creşterea PIB din aceste țări este estimată la 2.2% în anul 1998 şi o uşoară relansare este prevăzută pentru 1999 (+2.4%), cu o accelerare mai puternică în anul 2000 (+3.1%).

Mediul economic internațional

	Produsul intern brut						
				Prognoza din primăvara 1999		Diferențe față de prognoza din toamna 1998	
	1996	1997	1998	1999	2000	1999	2000
Total mondial	4.2	4.2	2.1	2.1	2.9	-0.6	-0.6
Asia, din care	6.6	5.3	2.3	3.2	3.9	-0.5	-1.1
Japonia	3.9	0.8	-2.9	-1.3	0.5	-1.9	-1.2
ASEAN 4[a] + Coreea	7.3	4.2	-9.2	0.3	3.0	0.3	-0.8
SUA	3.5	4.0	3.9	2.7	2.2	0.6	0.0
Europa Centrală şi de Est[b]	4.8	3.1	2.2	2.4	3.1	-1.3	-1.3
ex-URSS[c], din care	2.3	1.1	-2.7	-4.0	-1.4	-3.3	0.3
Rusia	0.0	0.8	-5.0	-6.0	-2.5	-3.0	2.5
OPEC[d], fără Indonezia	3.3	3.5	0.1	1.8	3.3	-0.4	-0.2
America Latină, din care	4.1	4.7	1.3	-2.2	0.8	-4.4	-2.9
Brazilia	3.0	3.6	0.2	-4.2	-1.0	-5.7	-4.4
Africa	4.2	3.9	3.4	3.7	4.4	-0.4	-0.2

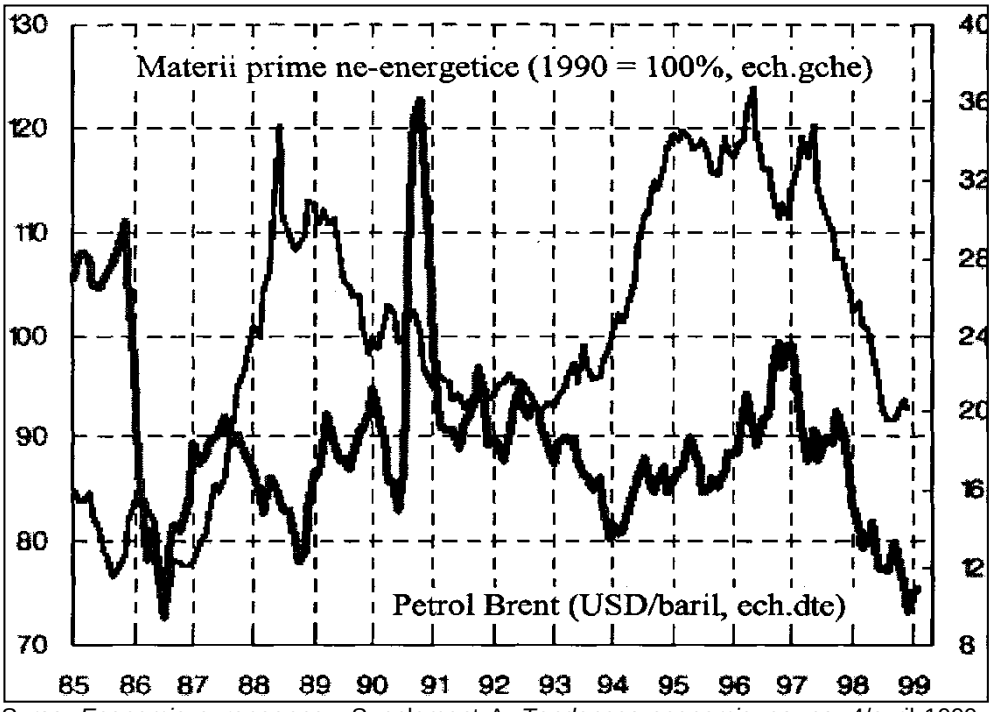
Sursa: *Economie europeenne* - Supplement A: *Tendences economiques,* no. 4/avril 1999: *Les previsions du printemps 1999 pour 1999 - 2000,* Commission Europeenne, Direction Generale des Affaires Economiques et Financiares.

Scăderea cererii mondiale, ca urmare a crizei economice, în special din Asia, a dus la scăderea prețului pentru materiile prime. Pentru importatorii de astfel de produse, efectul asupra balanțelor comerciale a fost pozitiv, uşurând

soldul extern al acestor balanțe şi având, totodată, un impact anti-inflaționist. Efectul a fost invers pentru țările exportatoare de astfel de produse.

În anul 1998, a fost înregistrată o scădere generală de aproximativ 10% a prețului la materiile prime non petroliere, chiar dacă această tendință s-a înregistrat pe fondul unor evoluții într-o anumită măsură divergente.

Prețul materiilor prime



Sursa: *Economie europeenne* - Supplement A: *Tendences economiques,* no. 4/avril 1999: *Les previsions du printemps 1999 pour 1999 - 2000,* Commission Europeenne, Direction Generale des Affaires Economiques et Financiares.

Cum excesul de ofertă ar trebui, în mod normal, şă se manifeste şi în anii următori, o nouă scădere a prețurilor este estimată pentru anul 1999 şi doar o uşoară creştere pentru anul 2000, ca urmare a reluării aşteptate a activității economice mondiale.

Prețul petrolului a înregistrat o scădere de peste 30% în anul 1998, comparativ cu anul precedent. Se estimează că excesul de ofertă actual nu va putea fi eliminat pe termen scurt, cu toate eforturile țărilor OPEC şi a altor țări producătoare de petrol de limitarea a producțiilor. În consecință, se estimează o mică reducere a prețurilor pentru anul 1999, urmată de o uşoară creştere în anul 2000.

CADRUL EUROPEAN ECONOMIA UNIUNII EUROPENE ÎN ANII 1998 - 2000

Dr. Dorel AILENEI
Dr. Nicoleta JULA

1. Probleme actuale privind Uniunea Europeană

În anul 1998, orientările mari de politică economică în cadrul Uniunii Europene au urmărit să asigure condițiile pentru introducerea monedei unice - euro (iulie - decembrie 1998) şi să constituie o bază pentru aplicarea efectivă a Uniunii Economice şi Monetare (ianuarie - iunie 1999). În principal, aceasta a înseninat întărirea coordonării politicilor economice astfel încât să fie posibilă aplicarea unui pact de stabilitate şi de creştere economică[1].

În zona euro sunt, începând cu 1 ianuarie 1998, 11 state din Uniunea Europeană: Austria, Belgia, Finlanda, Franța, Germania, Manda, Italia, Luxemburg, Olanda, Portugalia şi Spania. Din diferite cauze, celelalte trei țări din Uniunea Europeană nu participă la Uniunea Economică şi Monetară (Grecia nu îndeplineşte criteriile impuse de pactul de aderare la Uniunea Economică şi Monetară, iar Danemarca şi Marea Britanie au decis să nu participe la UEM)

Zona euro are o populație de 290 milioane persoane, de aceeaşi ordine de mărime cu Statele Unite (268 milioane) şi de 2.3 ori mai mare decât Japonia.

Cu 5% din populația mondială (SUA 4.6%, Japonia 2.2%), produsul intern brut al celor 11 țări reprezintă 19.4% din produsul intern brut mondial (SUA 19.6%, Japonia 7.7%).

Comerțul exterior (630 mld.Ecu) reprezintă 18.6% din comerțul mondial, față de 16.6% pentru SUA şi 8.2% pentru Japonia.

Analizele şi dezbaterile din cadrul Uniunii Europene referitoare la marile orientări de politică economică ale uniunii în ansamblu şi ale statelor membre s-au referit, în anul 1998, la următoarele teme[2]:

- perspectivele de creştere economică în zona Uniunii Europene, şi în special impactul situației din Asia şi din Rusia asupra economiei europene,

---

[1] Yves-Thibault de SILGUY - Rapport economique annuel 1998, Commission economique du Union Europeenne, Bruxelles, le 25 fevrier 1998 şi Presentation du rapport de convergence et de la recommandation sur la liste des pays et Ies previsions, Commission economique du Union Europeenne, Bruxelles, le 25 marş 1998.

[2] Yves-Thibault de SILGUY - *Rapport economique...,* pag. 2.

- necesitatea armonizării măsurilor de reducere a presiunii fiscale, în special în domeniul muncii, cu exigențele care decurg din pactul de stabilitate şi creştere economică, pact recomandat de Consiliul European de la Amsterdam,
- posibilitatea de ameliorare a procesului de diferențiere a acordurilor salariale, în funcție de nivelul calificării, de regiuni, sau chiar de sectoare economice,
- prioritățile care decurg din aplicarea reformelor structurale.

În ceea ce priveşte situația economică actuală din Uniunea Europeană, se remarcă faptul că, reluată odată cu primăvara anului 1996, creşterea economică s-a amplificat în anii următori şi se presupune că durata şi ritmul înregistrat reprezintă semnale ale unui proces autoîntreținut de creştere economică durabilă şi sănătoasă. Aceasta ar putea să aibă un impact favorabil asupra ocupării, ocuparea fiind o preocupare majoră a țărilor din Uniunea Europeană.

În primul rând, se consideră că reluarea creşterii economice este un proces sănătos şi durabil, deoarece:

- Potrivit estimărilor actuale, se poate considera că nici criza asiatică şi nici criza economică din Federația Rusă nu au avut decât un impact marginal asupra creşterii economice din Uniunea Europeană şi nu au nici o incidență asupra lansării Uniunii Economice şi Monetare. Mai mult, anumite evoluții care au ca explicație criza asiatică ar putea avea un efect pozitiv asupra cererii interne. Ca prime estimări, se consideră că impactul acestei crize asupra ratei de creştere din Uniunea Europeană s-a situat, în anul 1998, între 0.2 şi 0.3%.
- Uniunea Europeană a actualizat previziunile privind dinamica economică pe termen scurt şi mediu ținând seama de condițiile noi privind evoluția probabilă a comerțului mondial. Chiar dacă în ritmuri mai reduse, se consideră că, având în vedere orientarea geografică a exporturilor Uniunii Europene, creşterea economică va fi susținută, în continuare, inclusiv prin acest mecanism. Însă, în principal, creşterea economică va fi susținută prin evoluția cererii interne.
- Investițiile vor contiuna să crească în Uniunea Europeană şi sunt pe punctul de a deveni principalul motor al creşterii economice. Investițiile, şi în special investițiile în capacități (echipamente) de producție, vor mări potențialul de creştere durabilă în anii următori.
- Se apreciază că strategia economică, pe termen lung, preconizată de Uniunea Europeană va avea un impact pozitiv pe piața muncii.

În al doilea rând, orientările de politică economică la nivelul Uniunii Europene preconizează realizarea unui cadru macroeconomic stabil, stabilitate bazată pe trei elemente:

- politică monetară orientată spre stabilitatea prețurilor;

- asanarea durabilă a finanțelor publice;
- un comportament salarial compatibil cu obiectivele privind stabilitatea prețurilor şi ameliorarea rentabilității investițiilor.

Anumite țări europene au aplicat deja o astfel de strategie în mod coerent, cu rezultate remarcabile inclusiv în domeniul ocupării. Exemplul cel mai des citat în acest sens este cel al Irlandei. La mijlocul anilor '80, deficitul public a atins în Irlanda 11% din produsul intern brut. În 1998 finanțele publice au înregistrat un surplus, iar datoria publică s-a redus, în aceeaşi perioadă de la 115% din produsul intern brut la 65%. Această asanare bugetară a fost însoțită de o creştere moderată a salariilor reale, realizată prin consensul înregistrat între partenerii sociali. Acest ansamblu de factori a dus la o creştere economică puternică, de peste 8% în medie, în ultimii 5 ani. Ocuparea a crescut cu mai mult de 3% pe an, în aceeaşi perioadă. *Miracolul economic* irlandez poate fi explicat prin succesul unei politici economice coerente aplicată pe termen lung.

Uniunea Economică şi Monetară îşi propune să întărească acest cadru stabil, macroeconomic, pentru toate țările membre şi printre premisele unei asemenea evoluții sunt următoarele:

- politica monetară în zona euro va fi în responsabilitatea Băncii Centrale Europene, care va acționa independent, având ca obiectiv prioritar stabilitatea prețurilor,
- politicile bugetare rămân în competența guvernelor naționale; dar aplicarea tratatului şi a pactului de stabilitate şi creştere economică va asigura o gestiune a bugetelor naționale orientată spre echilibru, chiar realizarea unor excedente bugetare în condiții economice normale.

În afara efectelor pozitive asupra condițiilor monetare, se consideră că o politică bugetară sănătoasă:

- permite menținerea scăzută a ratei dobânzii pe termen lung, cu un efect de atragere a investițiilor private,
- creează marja de manevră necesară pentru a se putea face față unui mediu conjunctural aleatoriu,
- facilitează, ca urmare a reducerii serviciului datoriei publice, reorientarea cheltuielilor publice spre utilizări mai eficiente.

2. Economia Uniunii Europene: estimări (1998) şi analize prospective (1999-2000)

Potrivit ultimelor estimări[1], în țările membre ale Uniunii Europene, produsul intern brut în termeni reali a crescut cu 1.8% în 1996, 2.7% în 1997 şi

[1] European Commission, Directorate General for Economic and Financial Affairs - *The Commission 's Autumn 1998 Forecasts for 1998-2000,* în European economy, Supplement A, Economic Trends, No 10 - October 1998

2.9% în 1998. Pentru anul 1999 de prevede că evenimentele care au afectat mediul economic internațional vor avea ca efect o reducere a ritmului de creştere a produsului intern brut, în termeni reali cu □ de punct procentual, ceea ce va duce la 2.4% ritmul de creştere în 1999, evoluție urmată de o revenire în anul 2000 la 2.8%. Acest profil al creşterii va duce la o sporire a cererii pe piața muncii, ceea ce va avea ca efect o inversare a tendințelor în ocupare înregistrate în prima parte a anilor 90.

Indicatori economici (EUR-15)	**Date statistice**			**Prognoză**		
	1995	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**
Dinamica PIB EUR-15 (a)	2.5	1.8	2.7	2.9	2.4	2.8
Formarea brută de capital fix (a)	7.9	2.9	4.9	7.9	5.2	6.1
Populația ocupată (a)	0.6	0.1	0.4	1.2	0.9	0.9
Rata şomajului (b)	10.8	10.9	10.7	10.0	9.5	9.0
Inflația (a, c)	2.9	2.6	2.1	1.6	1.7	1.8
Deficitul bugetului public (%P1B)	-5.0	-4.2	-2.3	-1.8	-1.4	-1.2
Datoria publică (% PIB)	71.0	72.9	71.9	70.3	69.0	67.3
Soldul contului curent (% PIB)	0.4	0.8	1.5	1.5	1.4	1.4
Dinamica PIB EUR-11 (a)	2.4	1.6	2.5	3.0	2.6	2.9

(a) Ritm mediu anual de creştere
(b) Procente din populația activă
(c) Calculată pornind de la prețurile de consum al populației
Sursa: European Commission, Directorate General for Economic and Financial Affairs – The Commission's Autumn 1998 Forecasts for 1998-2000, în European economy, Supplement A, Economic Trends, No 10 - October 1998, pag.1

În comparație cu prognozele anterioare privind perioada 1999-2000 (de exemplu cele realizate în toamna anului 1997, sau în primăvara anului 1998), în estimările recente se ține seama de faptul că mediul economic internațional s-a deteriorat brusc în prima parte a anului 1998, cu consecințe negative pentru creşterea economică în Uniunea Europeană. Cu toate acestea, datorită contextului intern favorabil, consecințele acestei degradări a mediului economic internațional au fost neutralizate în 1998. Se prevede că în 1999 efectul respectiv va fi de mai mică amploare, iar prin reluarea creşterii comerțului mondial în anul 2000, o reaccelerare a creşterii economice este posibilă în Uniunea Europeană.

Se consideră astfel că, în 1998, condițiile fundamentale interne ale UE s-au opus efectelor induse de degradarea mediului economic internațional. Concret, oferta pe piața internă a rămas foarte bună, iar rentabilitatea investițiilor este deja peste nivelul anilor 1960 şi continua să se amelioreze, fiind la ora actuală comparabilă cu cea din SUA şi sensibil superioară celei din Japonia. Datorită, în special, eforturilor de consolidare bugetară, ratele dobânzilor sunt situate la niveluri scăzute. Costurile de producție sunt sub control, datorită creşterii productivității şi evoluției corespunzătoare a salariilor. Inflația a atins cote extren de scăzute (prin comparație istorică), iar anticipațiile

inflaţioniste sunt absente, ceea ce creează, de asemenea, condiţii de stabilitate a preţurilor.

Contrar acestor evoluţii din spaţiul UE, mediul economic internaţional a devenit ostil creşterii economice. Japonia, de exemplu, s-a confruntat cu cea mai gravă recesiune economică din perioda de după cel de-al doilea război mondial: contracţia economică va atinge 2.5% în 1998. Rusia parcurge o criză politică şi economică extrem de serioasă, în timp ce alte economii, în special din America Latină sunt, la fel, afectate de criză. În consecinţă, creşterea economică mondială, este posibil să se reducă la jumătate faţă de nivelul înregistrat în anul 1997 (4.1 %), fiind estimată la circa 2% în 1998.

Cu toate că exporturile ţărilor din Uniunea Europeană în afara UE reprezintă mai puţin de 10% din PIB-ul total, încetinirea cererii externe va avea un impact asupra creşterii economice în zona europeană. În plus, dolarul SUA (USD) s-a depreciat pe pieţele financiare, ceea ce va reduce competitivitatea întreprinderilor europene.

În strânsă legătură cu degradarea perspectivelor economice internaţionale, bursele din Statele Unite şi din Europa au suferit o corecţie severă şi au scăzut cu aproximativ 30% în raport cu nivelul maxim atins în iulie 1998, evoluţii însoţite de o volatilitate ridicată a tranzacţiilor. Aceste pierderi patrimoniale nu ar trebui să aibă, totuşi, un impact foarte puternic, deoarece deţinerea de acţiuni de către gospodării nu este foarte frecventă în medie la nivelul Uniunii Europene, exceptând cazul Marii Britanii şi a Olandei. Expunerea capitalurilor financiare la riscurile induse de asemenea evoluţii au creat, evident, probleme, dar sumele implicate pe pieţele respective au rămas limitate în raport cu activele totale, astfel încât situaţia pare a fi sub control. Fără îndoială, evoluţiile viitoare şi incertitudinea de pe pieţele financiare ar putea avea un impact negativ asupra încrederii consumatorilor şi a întreprinzătorilor şi, în consecinţă, asupra comportamentelor agenţilor economici respectivi.

Există, desigur, şi câteva elemente pozitive, favorabile creşterii economice, în actualul mediu internaţional. Preţurile materiilor prime ne-energetice a scăzut cu 10%, în timp barilul de petrol a atins preţuri sub 10 USD în decembrie 1998, adică mai mic cu circa 45% faţă de nivelul atins în urmă cu un an. Pe de altă parte *fuga spre calitate (flight to quality),* potrivit căreia lichidităţile retrase de pe pieţele în formare *(emerging markets),* confruntate cu instabilitate financiară, vor fi reinvestite pe pieţele financiare occidentale, ceea ce va duce la înregistrarea unei tendinţe de lungă durată de scădere a ratei dobânzii.

În raport cu ţările în recesiune, şi care reprezintă aproape 20% din produsul intern brut cumulat la nivel mondial, din care mai mult de 10% în ţările puternic afectate, Uniunea Europeană, în special zona euro, a reprezentat o regiune de stabilitate, regiune caracterizată prin rate de creştere printre cele mai înalte, în raport cu ritmurile înregistrate în celelaltă ţări industrializate. Aceste evoluţii contrastează cu cele din perioada 1994/1995. Atunci, criza

mexicană a provocat o agitație financiară internațională, agitație care a condus la instabilitatea monedelor din UE, afectând, de altfel, reluarea creşterea economice. Procesele de consolidare bugetară şi perspectiva introducerii euro au împiedicat reproducerea unui scenariu asemănător în zona țărilor participante la uniunea economică şi monetară europeană (UEM).

Creşterea economică din 1998 în Uniunea Europeană a fost inițial indusă de dinamica exporturilor din perioada 1996-1997. În 1998, cererea internă a crescut mai mult decât se prevăzuse inițial, compensând astfel efectul negativ al evoluțiilor externe, efect indus de deteriorarea mediului economic internațional.

Creşterea produsului intern brut în termeni reali, în Uniunea Europeană a evoluat de la 2.7% în 1997 la 2.9% în 1998 şi de la 2.5% la 3.0% pentru EUR-11. Creşterea exporturilor s-a redus de la 9.9% în 1997 la 6.5% în 1998.

Beneficiind de o rentabilitate înaltă şi în creştere a capitalului şi de un stimul inițial reprezentat de cererea pentru exporturi, se estimează că investițiile în echipamente de producție au crescut în valoare reală cu 7.9% în 1998, în Uniunea Europeană în ansamblu şi de 7.8% în EUR-11. Activitatea de construcții din UE în ansamblu (+2.0%, față de 0.4% în 1997) a fost, într-o anumită măsură afectată de slabele performanțe, în acest domeniu, înregistrate în Germania. Principala excepție de la evoluțiile prezentate o reprezintă Italia, țară în care cererea internă a rămas slabă. exception.

Consumul privat se estimează că a crescut cu 2.6%, în termeni reali, în 1998, față de 1.9% în 1997. În majoritatea țărilor membre ale UE consumul privat a crescut. Cele mai bune performanțe în domeniul consumului privat pot fi explicate prin crearea locurilor de muncă într-un ritm mai înalt decât nivelul prevăzut inițial şi o creştere a veniturilor reale disponibile, la rândul lor, favorizate de scăderea ritmului inflației. De altfel, comportamentul consumatorilor, reflectat printr-o scădere a ratei de economisire de la 11.8% în 1997 la 11.5% în 1998, a susținut procesele de consum.

Pentru 1999 se prevede o încetinire dinamicii economice, în raport cu valorile înregistrate în 1998. Se estimează, astfel, un ritm mediu la nivelul Uniunii Europene de 2.4%. Deteriorarea mediului economic internațional este susceptibilă de a afecta nu numai contribuția externă la susținerea creşterii economice, dar şi cererea internă şi, în special, investițiile, ca efect a unei cereri mai mici pentru export. Dinamica investițiilor va rămâne, totuşi, ridicată, dacă se analizează acest proces din perspectivă istorică, în sensul că nu se prevede o influență negativă semnificativă a acestui factor asupra evoluției cererii interne. Amunite state membre ale UE (Spania, Irlanda, Portugalia), profitând mai mult de scăderea ratei dobânzii şi de evoluția inflației, ca efect a participării lor la Uniunea Monetară Europeană vor rezista mai bine încetinirii procesului de creştere economică şi vor continua să înregistreze rate de creştere situate peste 3.5%, în timp ce rata de creştere în Italia va fi de 2.1%. În consecință, rata de creştere în zona euro va atinge 2.6% în 1999.

O cerere mondială mai redusă şi un dolar SUA mai slab vor reduce, de asemenea, creşterea exporturilor din UE, care vor evolua de la un nivel record de 9.9% în 1997, la 4.7% în 1999, aproape de nivelul mediu calculat pe perioadă lungă. Sub influența unor evaluări extrem de pesimiste în legătură cu portofoliul de comenzi pentru export şi a perspectivelor privind evoluția producției, încrederea în dinamica industrială din Uniunea Europeană s-a deteriorat începând cu aprilie 1998. În consecință, dinamica investițiilor totale s-a redus, încă din 1998, în special datorită reducerii investiții în echipament (în timp ce sectorul construcțiilor a continuat să evolueze favorabil). Condițiile interne privind cererea şi oferta globală au rămas, aşa cum s-a arătat, favorabile dezvoltării. Marile eforturi realizate în anii 1996-1997 pentru scădereaa deficitelor publice ar putea avea un efect pozitiv în perioada următoare, datorită menținerii, pe termen lung, a unei ratei a dobânzii reduse. Convergența ratelor dobânzilor pe termen scurt între participanții la UEM spre valori scăzute va stimula, de asemenea, activitatea economică.

Încrederea consumatorilor va rămâne la niveluri ridicate în majoritatea țărilor şi va suferi puțin prin corecția bursieră indusă de evoluția piețelor financiare. Aceste procese, împreună cu evoluția favorabilă a prețurilor la import vor avea ca efect un ritm redus al inflației în 1999 (1.7% pentru ansamblul UE şi 1.6% pentru EUR-11). Împreună cu adoptarea unor contracte privind fixarea salariilor pe anumite perioade, inflația slabă va permite o cteştere moderată a veniturilor reale disponibile, cu aproximativ 2¼ %, în edie pentru UE. În sfârşit, perspectivele privind ocuparea rămân bune. Acest tip de dezvoltare susține consumul privat care va creşte aproximativ cu acelaşi ritm ca în 1998 (2.5%).

Estimările prospective pornesc de la ipoteza că încetinirea creşterii economice mondiale este doar temporară. Reluarea creşterii, care ar trebui să se manifeste în anul 2000, ar trebui să permită creşterea produsului intern brut cumulat la nivel mondial cu 3.5% în anul respectiv, comparativ cu 2.7% în 1999. Comerțul mondial va cunoaşte, în consecință, o evoluție similară. În acest context, dinamica economică în UE ar trebui să se accelereze şi o creştere medie a PIB în termeni reali de 2.8% este estimată pentru anul 2000.

Până în anul 2000, dispariția unor locuri de muncă în prima parte a anilor 1990 ar trebui să fie mai mult decât compensată. Creşterea ocupării a evoluat de la 0.1% în 1996 şi 1.2% în 1997. Pentru 1998 se estimează o creştere în jurul a 1%. Încetinirea creşterii economice în 1999 va fi însoțită de o evoluție similară a procesului de creare de noi locuri de muncă, evoluție estimată la 0.9% în anii 1999 şi 2000. În total, 5.1 milioane de locuri de muncă sunt create în perioada 1996-2000, adică mai mult decât scăderea din perioada 1991-1995, perioadă în care au dispărut 4.6 milioane locuri de muncă.

Dacă perspectivele privind ocuparea se vor ameliora, acest proces va incita persoanele descurajate să revină pe piața muncii astfel încât scăderea şomajului va fi mai puțin evidentă şi rapidă decât dinamica ocupării. Rata

şomajului este estimată la 10% în 1998 (față de 10.9% în 1996) şi va scădea la 9.5% în 1999 şi 9.0% în anul 2000.

Deficitul sectorului public a continuat să scadă în 1998 şi va urma aceeaşi tendință şi între 1999-2000, dar într-un ritm mai scăzut decât cel înregistrat în perioada anterioară, a anilor 1996 şi 1997, perioadă marcată de eforturile impresionante de consolidare. Rata scăzută a dobânzii şi creşterea economică din 1998 au făcut ca deficitul public să scadă la nivelul UE de la 2.3% din PIB în 1997 la 1.8% în 1998. Fără îndoială, acesta evoluție la nivelul UE a avut la bază dinamicile similare din țările membre, inclusiv sub aspectul deficitelor structurale, chiar dacă evoluțiile respective, în unele țări au fost extrem de dificil de realizat.

Având în vedere bugetele naționale pentru 1999 şi acceptând ipoteza realizării lor integrale, se constată o reîntoarcere la măsurile de consolidare structurală, ceea ce va permite reducerea deficitului mediu la nivelul UE până la 1.4% din PIB în 1999, în ciuda încetinirii creşterii economice comparativ cu anul 1998. În ipoteza unor politici economice asemănătoare, deficitul structural va rămâne neschimbat în anul 2000, iar deficitul efectiv va scădea până spre nivelul de 1.2% din PIB. În acest mod, consolidarea bugetară va continua, într-un ritm moderat, astfel încât sunt excluse conflictele cu politica monetară.

Salariile nominale vor creşte cu 2-3% pe an, în medie, în Uniunea Europeană. Dacă aceste costuri vor creşte mai încet pe unitatea de produs decât inflația, evoluția salariilor nu va crea presiuni inflaționiste şi, la fel, nu va fi în conflict cu politica monetară. Salariile reale vor creşte, în aceste condiții, cu peste 1% pe an, ceea ce va susține evoluția consumului privat. Pe de altă parte, scăderea costurilor salariale reale pe unitatea de produs va duce la creşterea rentabilității şi va favoriza procesul de investire.

Indicele anual al prețurilor de consum, armonizat la nivel UE, a fost de 1.3% în august 1998 (1.2% în zona euro) şi se estimează că inflația va rămâne redusă în intervalul de previziune. În consecință, restricțiile monetare vor fi relansate. Rata dobânzii pe termen scurt a scăzut la 4.4% în octombrie 1998, ca medie UE şi 3.8% în zona euro, comparativ cu 4.8%, respectiv 4.3% în urmă cu un an. Se admite ipoteza că, după ce va avea loc lansarea monedei unice, convergența ratelor dobânzii pe termen scurt va avea loc la nivelul cel mai scăzut observat la ora actuală în zona euro.

Scăderea ratelor dobânzii pe termen lung a fost şi mai evidentă. Aceste rate au scăzut la 4.5% în octombrie 1998 (4.2% în zona euro) față de 5.9% (5.8% în zona euro) în urmă cu un an.

Se presupune că ratele nominale ale dobânzii vor rămâne scăzute în perioade de prognoză. De altfel, o rată a dobânzii pe termen lung în jur de 4.5% şi o rată a inflației sub 2% (aşa ca în prognoză) semnifică faptul că, pentru prima dată după anii 1970, rata reale ale dobânzii pe termen lung se situează sub 3%, aceasta însemnând condiții favorabile pentru creşterea

economică. Aprecierea monedelor UE, în special față de USD va constitui singura restricție monetară a creşterii economice.

3. Estimări prospective pe termen lung

Pe termen mediu - lung, prognozele realizate în Uniunea Europeană pornesc[1] de la ipoteza realizării unui ritm mediu de creştere economică de 2.5% pe an şi a unui deflator al PEB de 2% pe an. Se consideră că evoluțiile recente ale economiei comunitare şi perspectivele deschise prin trecerea la cea de-a treia fază a Uniunii Economice şi Monetare, justifică ipotezele respective.

În ceea ce priveşte țările candidate la integrare, previziunile Comisiei UE pornesc de la ipoteza unui ritm mediu anual de creştere de 4%. Rezultatele obținute, pornind, în principal de la aceste ipoteze, sunt următoarele:

	2000-20001	2002-2006
PNB-UE-15	2.5%	2.5%
PNB - noile țări membre	4.0%	4.0%
PNB - comunitatea lărgită		2.6%
Deflator PNB	2.0%	2.0%

Mld.euro - prețuri 1999	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
PNB-UE-15	7804.3	7999.4	8199.4	8404.4	8614.5	8829.8	9050.6	9276.9
PNB - noile țări membre	291.9				303.6	315.7	328.4	341.5
PNB - total	8696.3				8918.1	9145.6	937S.9	9618.3

4. Principalii indicatori economici din Uniunea Europeană

Lista tabelelor:

(a) PIB în prețuri constante (variația anuală în %)

(b) Formarea brută de capital fix (variația anuală în %)

(c) Ocuparea totală (variația anuală în %)

(d) Numărul de şomeri (în % din populația activă civilă)

(e) Deflatorul consumului privat (variația anuală în %)

(f) Soldul operațiunilor curente (în % din PIB)

(g) Necesitatea (+) sau capacitatea (-) de finanțare a administrației publice (în % din PIB) (h) Datoria brută a administrațiilor publice (în % din PIB)

1961 -1997: date statistice

1998: estimări

1999: prognoză

2000: scenarii prospective

[1] Uniunea Europeană - *Agenda 2000,* Direcția Generală pentru economie şi afaceri financiare (DG2), 1997.

Note metodologice:

- Agregatele EUR includ Germania unificată începând cu anii 1991 sau 1992, după caz.
- Previziunile sunt fundamentate pe ipoteza privind promovarea unei politici economice neschimbate în țările UE. Aceasta înseamnă că nu sunt luate în considerare măsurile de politică economică din UE care nu au fost anunțate public, în special în domeniul politicii bugetare. Bugetele din 1999 pentru Elveția, Manda, Italia, Suedia şi Marea Britanie nu au fost disponibile atunci când s-a elaborat previziunea.
- EUR 11 este grupul de țări care participă la Uniunea Economică şi Monetară începând cu 1 ianuarie 1999: Belgia, Danemarca, Elveția, Franța, Irlanda, Italia, Luxemburg, Olanda, Austria, Portugalia, Finlanda.

Sursa datelor:

European Commission, Directorate General for Economic and Financial Affairs - *The Commission's Autumn 1998 Forecasts for 1998-2000,* în European economy, Supplement A, Economic Trends, No 10 - October 1998

(a) PIB în prețuri constante (variația anuală în %)

	1961 1973	1974 1985	1986 1990	1991 1995	1996 2000	1996	1997	Previziuni		Scenarii 2000
								1998	1999	
Belgia	4.9	1.8	3.0	1.2	2.5	1.5	2.9	2.8	2.5	2.7
Danemarca	4.3	2.0	1.3	2.1	2.6	3.4	3.3	2.4	1.9	2.1
Germania	4.3	1.7	3.4	2.1	2.2	1.4	2.2	2.8	2.2	2.6
Elveția	7.7	2.5	1.9	1.1	3.3	2.6	3.2	3.4	3.5	3.8
Spania	7.2	1.9	4.5	1.3	3.3	2.3	3.5	3.8	3.6	3.5
Franța	5.4	2.2	3.2	1.1	2.5	1.6	2.3	3.1	2.6	2.8
Irlanda	4.4	3.8	4.6	6.2	9.5	8.3	10.6	11.4	8.2	9.0
Italia	5.3	2.7	3.0	1.1	1.7	0.7	1.5	1.7	2.1	2.5
Luxemburg	4.0	1.8	6.4	5.4	4.0	3.0	4.8	4.2	3.8	4.3
Olanda	4.9	1.9	3.1	2.1	3.2	3.1	3.6	3.8	2.7	3.0
Austria	4.9	2.3	3.2	2.0	2.6	1.6	2.5	3.2	2.8	3.0
Portugalia	6.9	2.2	5.5	1.8	3.6	3.2	3.7	4.2	3.4	3.6
Finlanda	5.0	2.7	3.4	-0.5	4.2	3.6	6.0	5.1	3.4	2.9
Suedia	4.1	1.8	2.3	0.5	2.4	1.3	1.8	3.0	2.8	3.0
Marea Britanie	3.1	1.4	3.3	1.3	2.3	2.3	3.5	2.5	1.3	2.1
EU-15	4.8	2.0	3.3	1.5	2.5	1.8	2.7	2.9	2.4	2.8
EUR-11	5.2	2.1	3.4	1.5	2.5	1.6	2.5	3.0	2.6	2.9
USA	4.0	2.3	2.8	2.1	3.0	3.6	4.0	3.3	2.1	2.2
Japonia	9.7	3.4	4.6	1.4	0.9	3.9	0.9	-2.5	0.6	1.7

(b) Formarea brută de capital fix (variația anuală în %)

	1971 1973	1974 1985	1986 1990	1991 1995	1996 2000	1996	1997	Previziuni		Scenarii 2000
								1998	1999	
Belgia	3.1	2.3	11.9	-3.2	6.0	5.7	6.0	6.7	5.0	6.5
Danemarca	3.8	3.5	1.2	5.3	6.6	5.3	11.1	7.2	4.8	4.6
Germania	0.2	1.6	7.2	-1.8	4.9	1.9	3.9	8.0	4.8	6.0
Elveția	11.8	0.7	4.0	3.0	10.0	9.5	9.5	9.1	10.6	11.2
Spania	10.9	-.5	13.0	-2.4	9.4	6.9	11.0	12.5	8.1	8.6
Franța	9.2	1.0	6.9	-0.2	5.1	3.6	1.9	8.9	6.0	5.1
Irlanda	13.8	1.6	6.0	0.2	8.6	6.7	7.2	10.0	11.0	8.0
Italia	8.4	3.1	6.8	-0.4	4.7	-0.3	2.6	5.8	7.0	8.5
Luxemburg	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Olanda	0.4	2.8	3.6	1.3	5.9	7.9	7.0	2.9	4.6	7.4
Austria	6.4	2.4	6.1	1.7	5.8	3.7	4.9	7.0	6.5	7.0
Portugalia	-	-	13.5	1.5	7.5	1.5	11.6	11.3	6.2	6.9
Finlanda	6.2	1.8	6.2	-8.6	6.6	10.9	7.6	3.6	4.8	6.4
Suedia	6.9	3.2	6.9	0.2	6.7	5.4	2.9	12.3	7.0	5.9
M.Britanie	4.0	2.1	5.3	-0.5	4.2	2.2	8.4	7.7	0.9	2.0
EU-15	5.4	2.0	7.2	-.7	5.4	2.9	4.9	7.9	5.2	6.1
EUR-11	5.5	1.9	7.6	-1.0	5.5	2.8	4.3	7.8	6.0	6.8
USA	9.3	2.8	1.9	6.7	11.7	15.3	10.5	16.6	9.5	6.8
Japonia	7.5	4.2	9.9	-0.3	-0.2	18.4	-1.1	-13.6	-6.1	4.1

(c) Ocuparea totală (variația anuală în %)

	1961 1973	1974 1985	1986 1990	1991 1995	1996 2000	1996	1997	Previziuni		Scenarii 2000
								1998	1999	
Belgia	.5	-.3	1.1	-.4	.8	.4	.5	1.3	1.0	1.0
Danemarca	1.1	.5	.3	-.3	1.3	1.3	2.3	1.9	.6	0.7
Germania	.3	-.2	1.5	-.4	-.4	-1.3	-1.4	.1	.2	0.6
Elveția	-.5	1.0	.7	.8	.4	.7	-.5	.2	.8	0.9
Spania	.7	-1.4	3.3	-.5	2.6	1.5	2.7	3.2	2.9	2.7
Franța	.7	.1	.8	-.2	.7	.2	.2	1.3	1.1	0.8
Irlanda	.1	.1	1.1	1.9	3.6	3.9	3.2	4.1	3.7	3.4
Italia	-.2	.9	.6	-1.0	.2	.0	-.2	.3	.3	0.6
Luxemburg	1.1	.5	3.2	2.7	2.8	.2.7	3.1	2.9	2.6	2.9
Olanda	.9	-.1	1.9	.7	2.2	2.0	2.6	2.5	1.8	2.0
Austria	-.1	.1	.8	.4	.4	-.7	.4	.8	.7	0.7
Portugalia	.3	-.4	1.1	-.6	1.4	.7	2.0	2.4	1.3	0.8
Finlanda	.5	.3	.2	-3.7	1.7	.7	2.7	2.3	1.7	1.3
Suedia	.6	.8	1.0	-2.2	.4	-.5	-1.1	1.1	1.2	1.2
Marea Britanie	.3	-.2	1.8	-.9	.9	.4	1.6	1.5	.5	0.4
EU-15	.3	-.0	1.3	-.6	.7	.1	.4	1.2	.9	0.9
EUR-11	.3	-.0	1.3	-.5	.7	.0	.2	1.1	1.0	1.0
USA	1.9	1.8	2.1	1.2	1.5	1.9	2.2	1.5	.9	1.0
Japonia	1.3	.7	1.0	.7	.3	.5	1.1	-1.0	-.4	1.3

(d) Numărul de şomeri (în % din populația activă civilă)

	1964 1973	1974 1985	1986 1990	1991 1995	1996 2000	1996	1997	Previziuni 1998	Previziuni 1999	Scenarii 2000
Belgia	2.0	7.7	8.7	8.5	8.4	*9.1*	9.2	8.3	7.7	7.1
Danemarca	.9	6.4	6.4	8.6	4.8	6.8	5.5	4.2	4.0	3.7
Germania	0.7	4.2	5.9	7.3	9.4	8.9	10.0	9.7	9.3	8.9
Elveția	4.2	3.8	6.6	8.3	9.3	9.6	9.6	9.4	9.1	8.9
Spania	2.8	11.3	18.9	20.9	19.0	22.2	20.8	18.9	17.2	15.7
Franța	2.2	6.4	9.7	11.1	11.7	12.4	12.4	11.7	11.1	10.8
Irlanda	5,7	10.6	15.5	14.5	8.8	11.6	10.1	8.7	7.4	6.2
Italia	5.2	7.0	9.6	10.3	11.9	12.0	12.1	12.0	11.9	11.6
Luxemburg	0.0	1.7	2.1	2.5	2.5	3.0	2.6	2.4	2.3	2.2
Olanda	1.3	7.1	7.4	6.4	4.2	6.3	5.2	3.7	3.1	2.6
Austria	1.6	2.5	3.4	3.7	4.3	4.3	4.4	4.4	4.3	4.2
Portugalia	2.5	6.9	6.1	5.6	5.9	7.3	6.8	5.7	5.1	4.7
Finlanda	2.3	4.8	4.3	14.0	12.0	15.3	13.1	11.6	10.4	9.5
Suedia	2.0	2.4	2.0	7.2	8.5	9.6	9.9	8.3	7.7	7.0
Marea Britanie	2.0	6.9	9.0	9.5	6.8	8.2	7.0	6.3	6.2	6.2
EU-15	2.4	6.4	8.9	10.0	10.0	10.9	10.7	10.0	9.5	9.0
EUR-11	2.5	*6.6*	9.4	10.4	11.0	11.8	11.9	11.0	10.4	9.9
USA	4.6	7.5	5.9	6.6	4.9	5.4	4.9	4.5	4.7	5.0
Japonia	1.2	2.2	2.5	2.6	3.9	3.4	3.4	4.2	4.4	4.1

(e) Deflatorul consumului privat (variația anuală în %)

	1961 1973	1974 1985	1986 1990	1991 1995	1996 2000	1996	1997	Previziuni 1998	Previziuni 1999	Scenarii 2000
Belgia	3.7	7.4	2.3	2.7	1.6	2.3	1.6	1.1	1.4	1.5
Danemarca	6.6	9.6	3.8	1.8	2.2	2.5	2.2	1.9	2.4	2.2
Germania	3.5	4.3	1.5	3.5	1.4	1.7	1.8	1.0	1.1	1.5
Elveția	3.5	17.5	17.0	13.8	4.8	8.5	5.5	4.8	2.9	2.4
Spania	6.5	15.4	6.6	5.6	2.5	3.4	2.5	2.3	2.1	2.1
Franța	4.7	10.5	2.9	2.3	1.2	1.8	1.1	.6	1.2	1.4
Irlanda	6.3	13.8	3.2	2.5	2.3	1.4	.9	2.7	3.3	3.3
Italia	4.9	15.9	6.1	5.7	2.6	4.3	2.5	2.2	2.0	1.9
Luxemburg	3.0	7.4	2.4	3.0	1.5	1.6	1.1	1.4	1.7	1.7
Olanda	5.1	5.7	.9	2.5	2.1	1.6	2.0	2.2	2.3	2.3
Austria	4.1	5.8	2.0	3.0	1.7	2.5	2.0	1.1	1.3	1.5
Portugalia	3.9	22.2	12.2	7.7	2.6	3.6	2.5	2.6	2.4	2.1
Finlanda	5.7	10.8	4.5	3.1	1.6	1.7	1.5	1.5	1.6	1.9
Suedia	4.8	10.3	6.7	4.7	1.7	1.2	2.2	1.3	1.8	2.2
Marea Britanie	4.8	12.0	5.0	4.1	2.3	2.6	2.6	2.0	2.2	2.0
EU-15	4.6	10.7	4.3	4.1	2.0	2.6	2.1	1.6	1.7	1.8
EUR-11	4.6	10.3	3.7	3.9	1.8	2.5	1.9	1.5	1.6	1.7
USA	3.1	7.0	4.1	2.9	1.9	2.0	1.9	.9	2.2	2.6
Japonia	6.1	6.5	1.2	1.1	0.5	0.1	1.6	0.7	-0.2	0.4

(f) Soldul operațiunilor curente
(în % din PIB)

	1961 1973	1974 1985	1986 1990	1991 1995	1996 2000	1996	1997	Previziuni 1998	Previziuni 1999	Scenarii 2000
Belgia	1.4	-1.7	1.1	2.9	5.0	4.5	5.0	5.1	5.1	5.1
Danemarca	-2.0	-3.5	-2.2	1.6	-.1	1.2	.3	-.9	-.6	-0.4
Germania	.7	.8	4.2	-1.2	-.1	-1.0	-.6	.2	.3	0.4
Elveția	-2.4	-2.4	-3.5	-2.3	-2.4	-2.6	-2.6	-2.4	-2.3	-2.3
Spania	-.7	-1.4	-1.3	-1.9	-.1	.3	.4	.1	-.4	-0.8
Franța	0.6	-0.3	-0.3	0.6	2.6	1.5	3.1	2.9	2.8	2.9
Irlanda	-2.4	-7.6	-0.8	3.8	3.4	4.7	4.1	3.6	2.6	2.0
Italia	1.3	-0.8	-0.8	0.0	3.2	3.4	3.2	3.1	3.1	3.0
Luxemburg	6.3	24.4	28.1	21.0	15.0	16.3	14.1	14.1	14.7	15.7
Olanda	0.5	2.0	3.0	4.5	5.8	6.2	5.8	5.8	5.6	5.5
Austria	0.1	-1.0	0.2	-0.6	-2.1	-2.1	-2.2	-1.9	-2.1	-2.2
Portugalia	0.4	-5.8	-0.6	-3.4	-2.6	-5.1	-2.0	-2.1	-1.8	-2.0
Finlanda	-1.4	-2.0	-3.2	-1.2	5.5	4.0	5.5	5.8	6.1	6.2
Suedia	.2	-1.7	-1.6	-1.2	1.6	1.5	2.1	1.5	1.3	1.6
Marea Britanie	-0.1	-0.1	-3.7	-2.3	-0.2	-1.5	1.0	0.2	-0.1	-0.4
EU-15	0.4	-0.3	0.1	-0.5	1.3	0.8	1.5	1.5	1.4	1.4
EUR-11	0.6	-0,2	1.1	-0.1	1.7	1.2	1.7	1.9	1.9	1.8
USA	0.5	-0.4	-2.5	-1.1	-2.5	-1.8	-1.7	-2.5	-3.0	-3.3
Japonia	0.6	0.9	2.8	2.7	3.0	1.4	2.3	3.3	3.9	4.0

(g) Necesitatea (+) sau capacitatea (-) de finanțare a administrației publice
(în % din PIB)

	1970 1973	1974 1985	1986 1990	1991 1995	1996 2000	1996	1997	Previziuni 1998	Previziuni 1999	Scenarii 2000
Belgia	-3.4	-7.9	-7.1	-5.8	-1.7	-3.2	-2.0	-1.3	-1.2	-1.0
Danemarca	4.2	-2.7	.8	-2.4	1.3	-0.7	0.5	1.2	2.6	2.9
Germania (1)	0.2	-2.8	-1.5	-2.9	-2.6	-3.4	-2.7	-2.6	-2.2	-2.2
Elveția	-	-	-12.4	-11.7	-3.6	-7.5	-4.0	-2.4	-2.1	-1.9
Spania	0.4	-2.8	-4.0	-5.8	-2.5	-4.7	-2.6	-2.1	-1.6	-1.3
Franța	0.7	-1.7	-1.8	-4.5	-2.8	-4.1	-3.0	-2.9	-2.3	-1.9
Irlanda	-4.1	-10.4	-5.5	-2.2	2.1	-0.4	0.9	2.1	3.4	4.6
Italia	-5.4	-9.6	-10.9	-9.2	-3.3	-6.7	-2.7	-2.6	-2.3	-2.0
Luxemburg	2.7	1.9	-	1.8	2.4	2.9	3.0	2.2	2.0	2.0
Olanda	-0.5	-3.6	-5.1	-3.6	-1.3	-2.2	-0.9	-1.4	-1.4	-0.6
Austria	1.5	-2.3	-3.2	-3.8	-2.4	-3.7	-1.9	-2.2	-2.1	-1.9
Portugalia	1.9	-6.7	-4.5	-5.4	-2.4	-3.3	-2.5	-2.3	-2.0	-1.8
Finlanda	4.6	3.7	4.0	-5.3	.0	-3.5	-1.1	.7	1.8	2.1
Suedia	4.5	-1.7	3.2	-7.7	.1	-3.5	-.8	.9	1.4	2.3
Marea Britanie	0.1	-3.6	-.7	-5.8	-1.4	-4.7	-2.1	-0.1	0.1	-.2
EU-15	-0.3	-3.7	-3.3	-5.1	-2.2	-4.2	-2.3	-1.8	-1.4	-1.2
EUR-11	-0.7	-3.9	-4.1	-4.9	-2.5	-4.1	-2.5	-2.3	-1.9	-1.7

	1970 1973	1974 1985	1986 1990	1991 1995	1996 2000	1996	1997	Previziuni 1998	Previziuni 1999	Scenarii 2000
USA	-0.8	-2.3	-2.9	-3.5	0.9	-1.2	0.1	1.4	2.0	2.4
Japonia	0.8	-3.2	1.3	-0.6	-5.1	-4.3	-3.3	-5.5	-6.7	-5.9

(1) După preluarea datoriilor şi activelor legate de unificare de către guvernul federal în 1995 (Treuhand, societăţi imobiliare est-germane şi Deutsch Kreditbank), reprezentând un total de 227.5 mrds DEM.

(h) Datoria brută a administraţiilor publice (în % din PIB)

	1980	1985	1990	1994	1995	1996	1997	Previziuni 1998	Previziuni 1999	Scen. 2000
Belgia	77.1	120.1	125.7	133.2	131.0	126.8	121.9	117.2	113.7	110.1
Danemarca (1)	37.6	70.4	60.8	77.8	73.1	68.4	64.1	58.8	54.3	49.8
Germania	31.7	41.7	43.8	50.2	58.0	60.4	61.5	61.3	61.0	60.7
Elveţia	23.8	51.6	90.1	109.3	110.1	112.2	109.5	108.7	107.0	104.2
Spania	17.5	43.7	44.8	62.6	65.6	70.2	68.9	67.7	66.0	63.6
Franţa	20.1	31.0	35.5	48.5	52.7	55.7	58.1	58.3	58.6	58.3
Irlanda	70.3	102.4	96.0	88.2	80.9	71.4	63.4	53.3	44.1	34.4
Italia	58.1	82.3	98.0	124.9	124.2	124.0	121.6	118.8	115.3	111.7
Luxemburg	12.5	13.0	4.7	5.7	5.9	6.6	6.7	7.1	7.5	7.7
Olanda	46.9	71.5	79.2	77.9	79.2	77.1	71.4	68.6	66.6	63.7
Austria	36.6	49.8	57.9	65.4	69.2	69.6	64.3	64.0	63.6	62.8
Portugalia	31.6	60.5	65.3	63.8	65.9	64.9	61.5	57.4	55.3	53.7
Finlanda	11.8	16.5	14.5	59.6	58.1	57.8	55.1	52.9	50.2	48.3
Suedia	41.0	63.8	43.5	79.3	78.0	77.2	76.9	74.0	69.5	63.8
Marea Britanie	54.3	53.8	35.5	50.5	53.9	54.7	53.5	51.5	49.9	48.5
EU-15	38.4	53.5	55.2	68.0	71.0	72.9	71.9	70.3	69.0	67.3
EUR-11	35.3	52.6	58.8	69.7	72.8	75.2	75.0	73.8	72.5	70.9

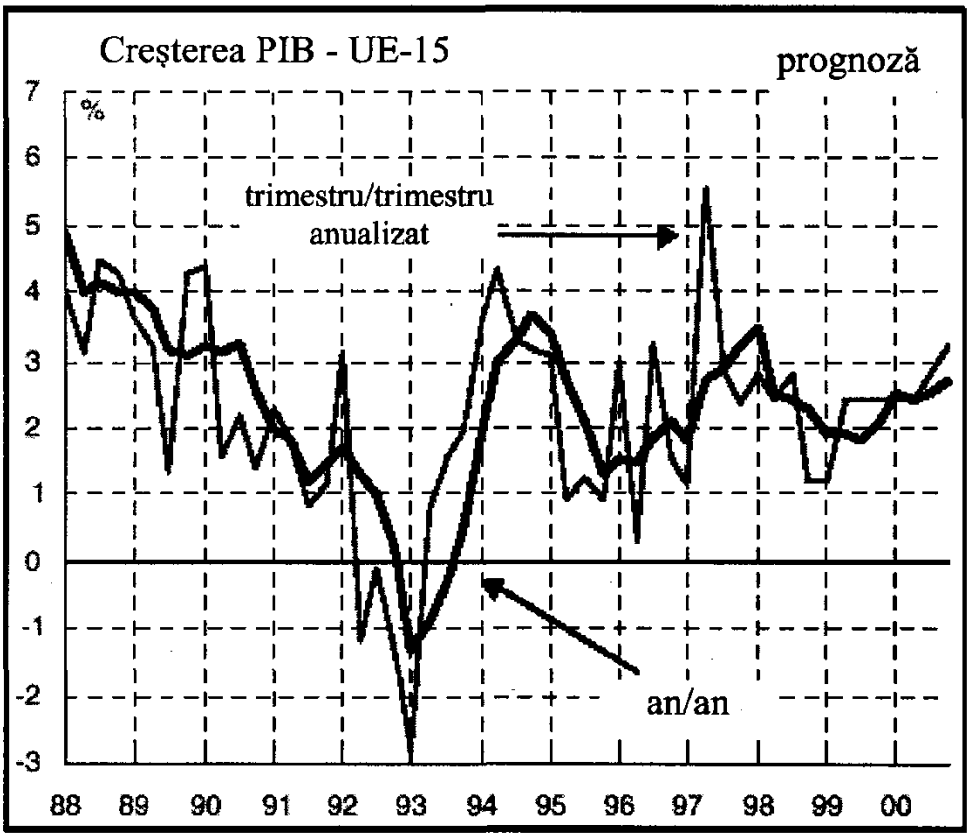
(1) Depozitele administraţiei publice la Banca Centrală, titlurile non guvernamentale deţinute de administraţiile publice şi datoria publică în contul întreprinderilor din sectorul public se ridică la aproximativ 12% din PIB în 1997.

5. Estimări recente privind evoluţia economică pe termen scurt[1]

Pentru Uniunea Europeană, 1998 a reprezentat un an bun din punctul de vedere al creşterii economice, dar perspectiva de dezvoltare pe termen scurt şi mediu este afectată de deteriorarea indicatorilor macroeconomici, începând cu ultimul trimestru al anului 1998. În consecinţă, încetinirea creşterii economice din 1999 va fi, probabil, mai accentuată decât s-a prevăzut în prognozele UE din toamna anului 1998, respectiv de doar 2.1%. Se consideră că această evoluţie nu va afecta baza dezvoltării economice, astfel încât, încetinirea

[1] *Economie europeenne* - Supplement A: *Tendences economiques,* no. 4/avril 1999: *Les previsions du printemps 1999 pour 1999 - 2000,* Commission Europeenne, Direction Generale des Affaires Economiques et Financiares.

ritmurilor de creştere nu este decât temporară şi se aşteaptă un nivel de 2.7% al creşterii PIB în anul 2000. În plus, pentru zona euro se estimează ritmuri de creştere superioare nivelurilor menționate, atât în anul 1999, cât şi în 2000.



Sursa: *Economie europeenne* - Supplement A: *Tendences economiques,* no. 4/avril 1999: *Les previsions du printemps 1999 pour 1999 - 2000,* Commission Europeenne, Direction Generale des Affaires Economiques et Financiares.

Evoluția respectivă este provocată de scăderea puternică a cererii externe, care va influența investițiile şi formarea stocurilor. Consumul populației va rămâne, în mare parte, neafectat, datorită creşterii veniturilor reale şi a încrederii consumatorilor în piața europeană.

Anumite țări din Asia de Sud-Est au început să iasă din criză, însă devalorizarea monedei braziliene, de exemplu, demonstrează fragilitatea pieților în formare şi a împins America Latină în criză. În Japonia, cu toate stimulentele bugetare şi măsurile întreprinse pentru consolidarea sistemul bancar, economia va înregistra o nouă contracție în 1999, chiar dacă de mai

mică amploare decât cea din anul precedent. Criza din Rusia este mai gravă decât au prevăzut analizele economice din anul trecut şi are un impact major asupra țărilor din Europa Centrală şi de Est. Evoluțiile respective au dus la o nouă deteriorare a mediului economic internațional. Cu toate acestea, se apreciază în studiile realizate la nivelul Uniunii Europene, faptul că economia mondială vă reintra treptat într-o fază de creştere, astfel încât, după anul 2000, comerțul mondial nu va mai influența negativ creşterea economică din zona europeană.

Procesul de creare a noi locuri de muncă a înregistrat o rată de creştere de 1.1% în 1998, la nivelul Uniunii Europene. Se apreciază că încetinirea creşterii economice în 1999 va fi temporară şi, în consecință nu va afecta semnificativ crearea de noi locuri de muncă în UE, proces care va cunoaşte o creştere de 0.8% în următorii doi ani. Această înseamnă o creare netă de 2.5 milioane de locuri de muncă în intervalul 1999 - 2000. În aceeaşi perioadă, numărul de şomeri ar putea să scadă cu 1.1 milioane persoane, până la 14.5 milioane în 2000 (9.2% din populația activă).

Pornind de la noile evoluții, deflatorul consumului privat (rata inflației) pentru zona euro este estimat la 1.2% în 1999 şi 1.5% în anul 2000.

Deficitul sectorului public (-1.5% din PIB în Uniunea Europeană) este estimat la niveluri mai bune decât în previziunile precedente, în principal datorită menținerii unui ritm pozitiv al creşterii economice şi a unei rate a dobânzii scăzute. Evoluțiile prezentate nu vor permite atingerea unei situații bugetare ameliorată semnificativ în comparație cu dinamicile precedente, dar prin măsurile prevăzute în bugetele naționale ale țărilor UE, deficitul sectorului public va rămâne, probabil, la 1.5% în 1999 pentru ansamblul UE şi va scădea la 1.3% în anul 2000.

CADRUL REGIONAL. SITUAȚIA ECONOMICĂ ŞI PERSPECTIVELE DE DEZVOLTARE ÎN CENTRUL ŞI ESTUL EUROPEI

Dr. Dorin JULA
Dr. Nicoleta JULA
Dr.Dorel AILENEI

1. Starea economică actuală a țărilor din Europa Centrală şi de Est[1]

Media produsului intern brut pe locuitor a țărilor candidate la integrarea în Uniunea Europeană[2] a atins, în anul 1997, circa 40% din media UE. În calculele respective, produsul intern brut este exprimat la paritatea puterii de cumpărare - standard putere de cumpărare (SPC)[3]. Astfel, produsul intern brut calculat în SPC a atins media pe locuitor de 7500 în țările candidate la integrarea în UE, față de 19000 SPC, media din UE.

Slovenia a înregistrat produsul intern brut/locuitor cel mai înalt dintre țările candidate cu 13000 SPC, adică 68% din media UE, nivel care o plasează foarte aproape de Grecia, țară care, cu 13100 SPA, a înregistrat nivelul cel mai redus din UE, şi aproape de Portugalia, unde produsul intern brut/locuitor a înregistrat 13400 SPA.

Republica Cehă ocupă poziția a doua într-un calsament al țărilor candidate la aderare, după acest criteriu, cu 12000 SPA (63% din media UE) şi apoi, pe pozițiile următoare, la mare distanță se situează Ungaria şi Slavacia, fiecare cu 8900 SPA (47% din media UE). Bulgaria, cu 4400 SPA, a înregistrat nivelul cel mai scăzut din ansamblul țărilor candidate.

În raport cu media UE, în 1997 produsul intern brut real pe locuitor a înregistrat o creştere de 4-5 puncte procentuale în Polonia, Slovacia şi Estonia. Ungaria, Letonia, Slovenia, şi Lituania au progresat cu 2-3 puncte procentuale, în timp ce România a pierdut un punct, iar Bulgaria 5 puncte.

Compararea datelelor referitoare la țările candidate cu datele înregistrate în țările din UE trebuie realizată cu prudență deoarece se consideră că, în raport cu metodologia utilizată în mod curent de Oficiul de Statistică al Comunității Europene din Luxemburg - Eurostat, este foarte probabilă o sub-estimare a

---

[1] Eurostat - Le PIB des pays candidate de l'Europe Centrale et Orientale et de Chypre, în Statistiques en bref, Economie et finances, no. 28/1998.

[2] Fără Cipru

[3] Monedă artificială utilizată cu scopul de a elimina impactul diferențelor de prețuri dintre țări şi flictuațiile ratelor de schimb. Calculele la paritatea puterii de cumpărare se bazează pe un coş de bunuri şi servicii identic în structurile comparate.

produsului intern brut din țările candidate. În mod normal, calculele efectuate pentru stabilirea parității puterii de cumpărare se fundamentează pe un coş de bunuri şi servicii comparabile şi reprezentative pentru țările care se analizează. Condițiile respective (reprezentativitate şi comparabilitate) sunt dificil de atins pentru țările în tranziție. Ceea ce s-a realizat deja este o apropiere de normele occidentale în raportările statistice ale țărilor candidate, iar din perspectiva calculelor SPC, asigurarea unei similitudini rezonabile între structurile de consum.

Produsul intern brut pe locuitor pentru țările candidate la integrarea în Uniunea Europeană (PIB la paritatea puterii de cumpărare, prețuri curente)

	Nivel		% față de media UE	
	1995	1997	1995	1997
Bulgaria	4 900	4 400	28	23
Republica Cehă	10 800	12 000	62	63
Estonia	5 600	7 000	32	37
Letonia	4 300	5 100	25	27
Lituania	4 800	5 800	28	30
Polonia	6 200	7 500	36	40
România	5 600	5 800	32	31
Slovacia	7 400	8 900	43	47
Slovenia	11300	13 000	65	68
Ungaria	7 800	8 900	45	47
Total țări candidate*	6 600	7 500	38	40

** fără Cipru*

Produsul intern brut pe locuitor pentru țările din Uniunea Europeană - 1997 (PIB la paritatea puterii de cumpărare, prețuri curente)

	Nivel	% față de media UE
UE	19 000	100
Austria	21300	112
Belgia	21500	113
Danemarca	21800	115
Finlanda	18 700	99
Franța	19 800	104
Gemania	20 900	110
Grecia	13 100	69
Irlanda	18 300	96
Italia	19 200	101
Marea Britanie	18 900	100 .
Luxemburg	31500	166
Olanda	19 800	105
Portugalia	13 400	71
Spania	14 800	78
Suedia	18 700	98

În 1997, produsul intern brut total a țărilor candidate la integrarea în Uniunea Europeană (fără Cipru) s-a ridicat la 792 miliarde SPA, adică puțin peste 11% din produsul intern brut total al UE, față de circa 696 miliarde SPA în anul 1995. Produsul intern brut în ECU la prețuri şi la ratele de schimb curente al țărilor candidate (fără Cipru) înseamnă doar 4.3% în raport cu PIB-ul Uniunii Europene, față de 3.8% în 1995.

Polonia a contribuit cu peste 291 miliarde SPA la realizarea sumei respective - de 792 miliarde SPA - (37% din produsul intern brut total al țărilor candidate). Față de aceasta, contribuția globală a celor trei țări baltice şi a Slovenie era de sub 9%.

În 1997, creşterea anuală a produsului intern brut pentru țările candidate a devansat creşterea PIB din UE pentru al cincilea an consecutiv. Singurele țări care au înregistrat în 1997 un ritm de creştere mai mic decât cel întregistrat, în medie, la nivelul UE (2.6%) au fost: Cipru (2.4%), Republica Cehă (1.0%), România (-6.6%) şi Bulgaria (-6.9%). Şapte țări au depăşit media de 3.6% a ansamblului țărilor candidate, dintre acestea Estonia a înregistrat o creştere de +11.4%.

Ritmul anual de creştere a PIB (%)

	1993	1994	1995	1996	1997
Bulgaria	-1,5	1,8	2,9	-10,1	-6,9
Republica Cehă	0,6	2,7	6,4	3,9	1,0
Cipru	0,7	5,8	5,5	2,0	2,4
Estonia	-9,0	-2,0	4,3	4,0	11,4
Letonia	-14,9	0,6	-0,8	3,3	6,5
Lituania	-16,2	-9,8	3,3	4,7	5,7
Polognia	3,8	5,2	7,0	6,1	6,9
România	1,5	3,9	7,1	3,9	-6,6
Slovacia	-3,7	4,9	6,9	6,6	6,5
Slovenia	2,8	5,3	4,1	3,1	3,8
Ungaria	-0,6	2,9	1,5	1,3	4,4
TOTAL țările candidate	1,1	3,8	5,6	4,1	3,6
TOTAL UE	-0,6	2,9	2,5	1,7	2,6

În ceea ce priveşte problema investițiilor brute, sau formarea brută de capital fix (FBCF), în 1997 două dintre țările candidate prezintă caracteristici distincte. Pe de o parte, Bulgaria, unde ponderea investițiilor în produsul intern brut a fost extrem de slabă (11.3%) -ceea ce nu este surprinzător având în vedere situația economică din Bulgaria anului 1997 - şi, la polul opus, Slovacia, unde ponderea investițiilor în produsul intern brut a continuat să crească, atingând 38.6% din PIB-ul din anul respectiv. Cu titlu de comparație, precizăm faptul că în Uniunea Europeană recordul a fost deținut de Portugalia, cu 25.6%.

Țările candidate produc, în medie, 8.7% din valoarea adăugată brută (VAB) în agricultură, față de o medie de 2.3% în UE. Bulgaria (15.4) şi România (20.7) înregistrează cifrele cele mai ridicate; poderea cea mai mare, în Uniunea Europeannă este deținută de Grecia cu 14.2%.

În Uniunea Europeană serviciile reprezintă, în medie, 66.5% din VAB, față de 53.8% media din țările candidate. Printre aceste țări, ponderea cea mai mică o deține România cu 37.9%. Față de nivelul minim din UE (Irlanda, 53.2%), Cipru realizează 70.5% din VAB în servicii, adică aproape de valoarea maximă înregistrată în U.E. - Luxemburg, 75.3%.

2. Perspectivele de dezvoltare în Centrul şi Estul Europei[1]

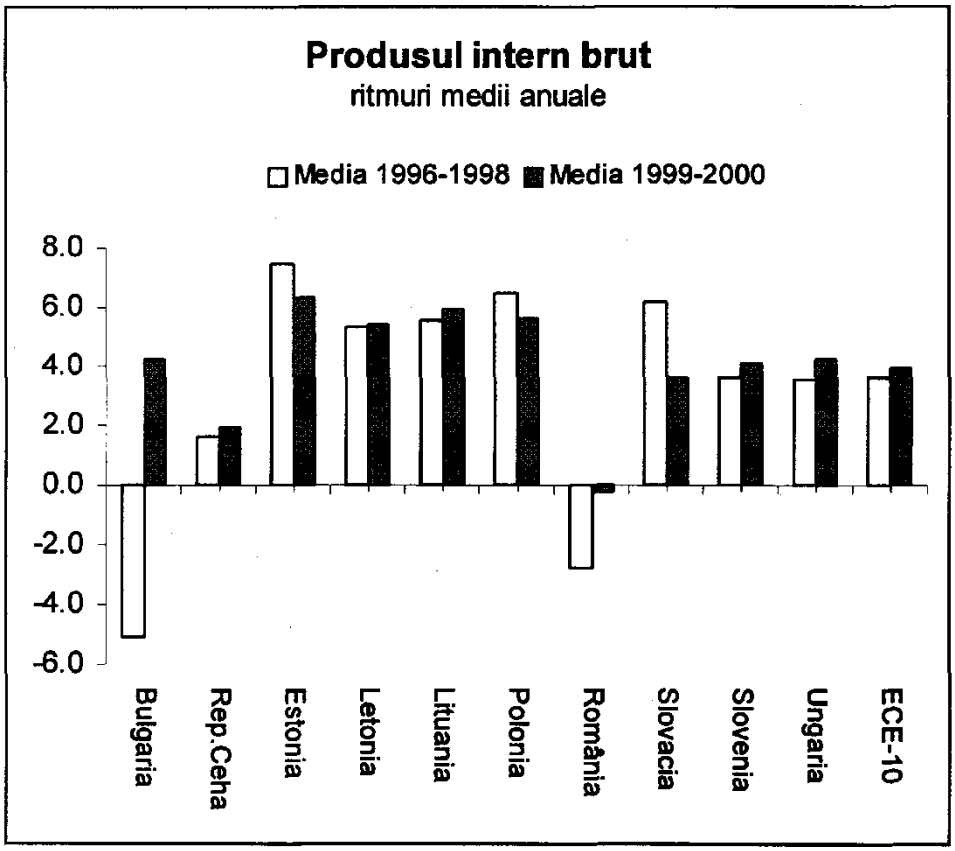
Începând cu a doua jumătate a anului 1997, mediul economic internațional s-a deteriorat considerabil. Crizele economice şi financiare s-au agravat şi s-au extins de la *emerging markets* (piețele în formare)[2] din sud-estul Asiei, la Japonia şi Rusia şi, în acelaşi timp, alte piețe financiare de acelaşi tip, în special din America Latină, cunosc, la fel, dificultăți. Mai mult, capitalurile de pe piețele financiare internaționale au devenit extrem de reticente în a se deplasa spre aceste *emerging markets* după criza financiar din august 1998 din Rusia.

Totuşi, țările din Europa Centrală şi de Est, candidate la integrarea în Uniunea Europeană, au rămas, în mare parte, neatinse. Media creşterii economice este estimată la circa 3.5% în 1998 şi este prognozată la acelaşi nivel pentru 1999 (aproximativ egal cu ritmul mediu de creştere din 1997). O dată cu previzibila stabilizare a mediului economic internațional în anul 2000, se prevede o uşoară accelerare a creşterii economice în aceste țări, spre 4¼%.

---

[1] Prognoza economică - toamna 1998, pentru țările din Centrul şi Estul Europei, în: *Economic situation and economic reform in Central and Eastern Europe, Special topic: Results of the Commission's Autumn 1998 Economic Forecast for the Central European Candidate Countries,* European Economy. Supplement C, Economic Reform Monitor, No 8 - November 1998, DGII/F. 1

[2] *Emerging markets* - piețele financiare în formare din țările în care investitorii nu tranzacționează în mod curent, cum sunt, de exenplu, principalele țări recent industrializate - Taiwan sau Brazilia, sau noile economii post-socialiste. Din cauza slabei dezvoltări a piețelor, a lipsei de experiență atât a investitorilor cât şi a autorităților care reglementează aceste piețe, *emerging markets* prezintă un risc mai mare decât bursele din țările în care piețele respective au o lungă experiență (conform Black J., 1997 - *Oxford Dictionary of Economics,* Oxford University Press, pag.144, *trad.ns.-D.J.).*



Prelucrat după: Economic situation and economic reform in Central and Eastern Europe, Special topic: Results ofthe Commission's Autumn 1998 Economic Forecast for the Central European Candidate Countries, European Economy. Supplement C, Economic Reform Monitor, No 8 - November 1998, DGII/F. 1

Se estimează că impactul economic al crizei din Rusia asupra țărilor candidate la integrarea în Uniunea Europeană va rămâne limitat, cel puțin din două motive.

În primul rând, după debutul proceselor de tranziție, țările candidate şi-au orientat progresiv comerțul exterior dinspre fostul bloc sovietic spre Europa de Vest. Țările respective au realizat un grad înalt de integrare comercială cu Uniunea Europeană, zonă care atrage aproximativ 60% din comerțul lor.

Al doilea argument, şi cel fundamental, de altfel, este acela că perspectivele integrării în Uniunea Europeană şi adaptarea graduală a legislației la legislația comunitară va avea un efect favorabil semnificativ asupra piețelor din Centrul şi Estul Europei. Tot mai mult aceste țări, şi în special acelea în care

reformele sunt mai avansate, sunt văzute ca viitoare membre a Uniunii Europeane, cu un grad înalt de integrare economică.

Totuşi, țările candidate la integrarea în UE se vor confrunta cu pieţele financiare internaționale, piețe care sunt, la ora actuală şi pe termen mediu, mai puțin favorabile pentru susținerea eforturilor de restructurare. Înainte de declanşarea crizei, țările din Centrul şi Estul Europei au avut posibilitatea să obțină finanțare externă în condiții relativ favorabile. La ora actuală şi cel puțin în perspectiva pe termen scurt şi, eventual, mediu, ca o consecință a proceselor amintite de pe piețele financiare[1], capitalurile sunt disponibile doar la costuri foarte ridicate.

Produsul Intern Brut, modificarea procentuală în termeni reali

	1996	1997	1998e	1999p	2000p
Bulgaria	-10.9	-6.9	2.5	4.0	4.5
Republica Cehă	4.1	1.0	-0.3	1.3	2.5
Estonia	4.0	11.4	7.1	6.3	6.3
Letonia	2.8	6.5	6.7	5.7	5.1
Lituania	4.2	5.7	6.7	5.0	6.8
Polonia	6.1	6.9	6.3	5.5	5.8
România	4.1	-6.6	-5.8	-1.3	0.8
Slovacia	6.9	6.5	5.1	3.8	3.5
Slovenia	3.1	3.8	4.0	4.0	4.1
Ungaria	1.3	4.4	5.0	3.9	4.5
Nivel mediu ECE	3.9	3.5	3.5	3.6	4.3

Note: *e - estimări; p – previziuni; ECE - Europa Centrală şi de Est: calculul la nivel global s-a realizat utilizând ca ponderi produsul intern brut din fiecare țară transformat în ECU la cursurile de schimb de pe piață (market exchange rates).*

Sursa: Economic situation and economic reform in Central and Eastern Europe, Special topic: Results of the Commission's Autumn 1998 Economic Forecast for the Central European Candidate Countries, European Economy. Supplement C, Economic Reform Monitor, No 8 - November 1998, DGII/F.I

În majoritatea țărilor, evoluțiile economice din prima parte a anului 1998 au fost în conformitate cu, sau mai bune decât previziunile anterioare. Creşterea producției este determinată de cererea internă şi, în special, de creşterea formării brute de capital fix (investiția brută). Datorită creşterii competitivității şi, în consecință a performanțelor din domeniul exportului, contribuția negativă a exportului net la creşterea economică a fost atenuată şi este în scădere.

România şi Republica Cehă constituie excepțiile perioadei respective, în sensul că dezvoltarea economică a fost mai puțin favorabilă decât s-a aşteptat.

[1] Procesele respective, potrivit cărora lichiditățile retrase de pe piețele în formare *(emerging markets),* confruntate cu instabilitate financiară vor fi reinvestite pe piețele financiare occidentale, sunt cunoscute sub denumirea de *flight to quality.*

În România, dezechilibrele macroeconomice s-au agravat considerabil datorită întârzierii reformelor structurale. Cererea internă în Republica Cehă s-a redus (s-a contractat) ca rezultat a scăderii cheltuielilor guvernamentale, a reducerii investițiilor, a creşterii ratei şomajului şi a evoluției nefavorabile a salariului real. Bulgaria, pe de altă parte, este pe cale să-şi revină din recenta criză economică şi creşterea ar putea fi pozitivă în 1998. Celelalte țări din Europa Centrală şi de Est (ECE) vor înregistra, probabil în 1998, creşteri economice puternice, cu ritmuri între 4% şi 7%. În medie, estimările privind creşterea Produsul Intern Brut în 10 țări din ECE este de 3.5%.

Efectul negativ al crizei din Asia şi Rusia va continua să fie resimțit în 1999. Nivelul scăzut al cererii mondiale va reduce ritmul de creştere al exportului. O evaluare pesimistă a exportului are ca efect o reducere a investițiilor. Creşterea dificultăților în obținerea finanțării externe va avea, de asemenea, un efect negativ asupra investițiilor. Totuşi, creşterea investițiilor în țările ECE va rămâne înaltă, şi va putea fi accelerată într-o anumită măsură ca rezultat al aşteptatei revigorări economice din Bulgaria şi Republica Cehă şi a unei mai slabe descreşteri economice în România. Dacă se acceptă ca ipoteză presupunerea că recesiunea din economia mondială este temporară, creşterea economică în țările ECE se va accelera în anul 2000.

În ceea ce priveşte inflația, scăderea prețurilor pentru factorii de producție ar putea avea ca efect un proces deflaționist în țările candidate la integrarea în UE. Totuşi, în majoritatea țărilor din ECE, modelul actual al inflației presupune încă influența unor numeroşi alți facori care țin de reglementările privind controlul asupra prețurilor (prețurile administrate), gradul de cuprindere a procesului de liberalizare, măsurile privind impozitele indirecte ş.a. De exemplu, accelerarea inflației în Slovenia în 1999 şi 2000 poate fi explicată prin previzibila introducere a TVA şi a accizelor în iulie 1999.

Este de aşteptat ca un proces dezinflaționist, gradual, să continue în perioada următoare. Chiar şi în Bulgaria, țară care s-a confruntat cu probleme privind rata de schimb şi hiperinflație în 1997, se aşteaptă o reducere a inflației la o singură cifră în 2000.

Inflația (prețurile la bunurile ce consum)

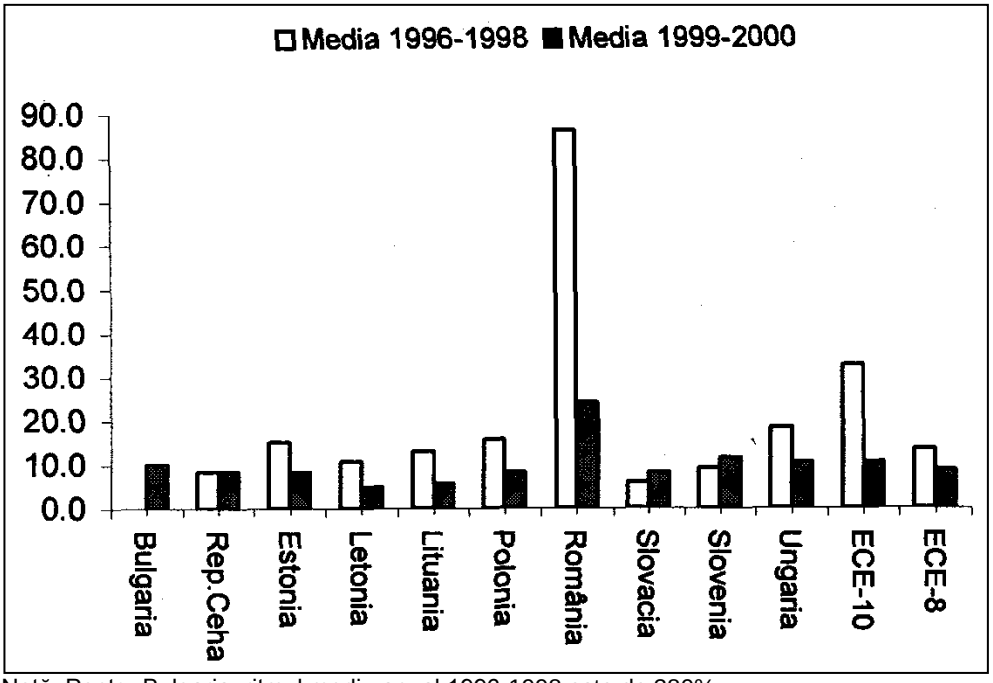
	1996	1997	1998e	1999^{p}	2000^{p}
Bulgaria	127.5	985.8	28.0	12.0	8.0
Republica Cehă	7.8	7.9	9.5	8.8	8.0
Estonia	23.1	11.2	10.8	8.5	8.0
Letonia	17.6	8.5	5.5	**4.9**	4.5
Lituania	24.6	8.8	**5.4**	5.5	5.7
Polonia	19.9	14.9	11.7	8.5	7.9
România	43.9	155.5	59.0	28.0	20.0
Slovacia	5.7	5.8	6.5	7.5	8.5
Slovenia	10.9	8.3	7.8	10.8	12.0

	1996	1997	1998e	1999p	2000p
Ungaria	21.7	18.3	14.6	**11.4**	9.0
ECE-10	24.2	57.0	16.4	11.3	9.5
ECE-8	16.3	12.6	10.8	8.9	8.3

Note: *e - estimări; p – previziuni; ECE-10 - media pentru cele 10 țări din Europa Centrală şi de Est; calculul la nivel global s-a realizat utilizând ca ponderi produsul intern brut din fiecare țară transformat în ECU la cursurile de schimb de pe piață (market exchange rates); ECE-8 - fără România şi Bulgaria*

Sursa: Economic situation and economic reform in Central and Eastern Europe, Special topic: Results ofthe Commission's Autumn 1998 Economic Forecastfor the Central European Candidate Countries, European Economy. Supplement C, Economic Reform Monitor, No 8 - November 1998, DGII/F.I, pag.2

Rata inflației- prețurile de consum ale populației -



Notă: Pentru Bulgaria, ritmul mediu anual 1996-1998 este de 380%.

Prelucrat după: *Economic situation and economic reform in Central and Eastem Europe, Special topic: Results of the Commission's Autumn 1998 Economic Forecast for the Central European Candidate Countries,* European Economy. Supplement C, Economic Reform Monitor, No 8 - November 1998, DGII/F.I

Cererea din partea țărilor membre ale Uniunii Europene a continuat să fie principalul factor de creştere a exporturilor din zona ECE în anul 1998.

Creşterea importurilor, pe de altă parte, s-a încetinit, într-o anumită măsură, ca rezultat al scăderii cererii interne în anumite ţări. Aceasta a avut ca rezultat o uşoară reducere a deficitului comercial al ţărilor respective.

Cu toate acestea, un declin în ritmul de creştere a exportului este aşteptat în 1999, evoluţie datorată deteriorării mediului economic internaţional. În consecinţă se estimează o creştere a deficitului comercial, în perioada următoare.

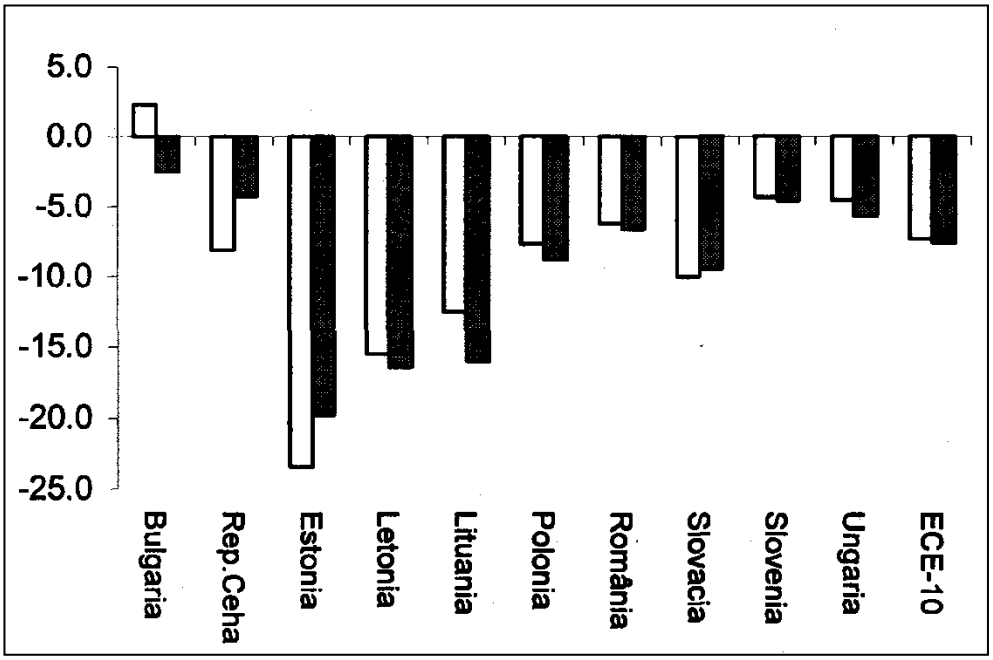
Balanţa comercială (ponderea soldului operaţiunilor de cont curent în produsul intern brut)

	1996	1997	1998e	1999p	2000p
Bulgaria	2.6	3.9	0.3	-1.8	-3.2
Republica Cehă	-10.4	-8.8	-5.2	-4.2	-4.4
Estonia	-23.4	-24.1	-22.8	-20.7	-18.9
Letonia	-15.6	-15.4	-15.4	-16.0	-16.8
Lituania	-11.4	-12.1	-13.9	-15.8	-16.2
Polonia	-6.3	-8.5	-8.3	-8.9	-8.7
România	-7.0	-5.7	-5.9	-6.5	-6.8
Slovacia	-12.2	-7.6	-10.2	-9.8	-9.1
Slovenia	-4.7	-4.3	-4.1	-4.4	-4.7
Ungaria	-5.9	-3.9	-3.7	-5.4	-6.0
ECE-10	-7.5	-7.4	-7.0	-7.5	-7.6

Note: e - estimări; p – previziuni; ECE-10 - media pentru cele 10 ţări din Europa Centrală şi de Est; calculul la nivel global s-a realizat utilizând ca ponderi produsul intern brut din fiecare ţară transformat în ECU la cursurile de schimb de pe piaţă (market exchange rates),

Sursa: *Economic situation and economic reform in Central and Eastern Europe, Special topic: Results ofthe Commission's Autumn 1998 Economic Forecast for the Central European Candidate Countries,* European Economy. Supplement C, Economic Reform Monitor, No 8 - November 1998, DGII/F.l, pag.3.

Balanța comercială - ponderea soldului operațiunilor de cont curent în produsul intern brut



Dacă neîncrederea de pe piețele financiare internaționale referitoare la investițiile pe piețele financiare în formare *{emerging markets)* va continua, persistența unor dezechilire comerciale (ale conturilor curente) poate duce la un insuficient progres în domeniul reformelor structurale, în țările Europei Centrale şi de Est.

3. Analize prospective recente privind dezvoltarea economică în Europa Centrală şi de Est[1]

Chiar dacă țările candidate la aderare din Europa Centrală şi de Est (ECE) au fost mult mai puțin afectate de criza din Rusia decât economiile țărilor vecine din Comunitatea Statelor Independente, înrăutățirea mediului internațional a determinat o încetinire a creşterii lor economice. După un nivel de vârf înregistrat în 1995 (aproape 5%, în medie), creşterea PIB s-a diminuat continuu, până la 2¼ % în 1998. În consecință, pentru prima dată după

[1] *Economic situation and economic reform in Central and Eastern Europe* - Special topic: *Results of the Commission's Spring 1999 Economic Forecast for the Central European Candidate Countries,* European Economy. Supplement C, Economic Reform Monitor, No 2 - May 1999, DGII/D.l

relansarea procesului de redresare economică în regiunea ECE, relansare înregistrată în 1993, creşterea economică în această regiune a fost inferioară celei realizate la nivelul Uniunii Europene. Întoarcerea la rate înalte de creştere economică este aşteptată doar pentru anul 2000, deoarece dezvoltarea economică în 1999 va fi limitată de un mediu economic internațional nefavorabil, chiar ostil.

Estimările şi prognozele realizate de Comisia Europeană pentru creşterea medie a PIB au fost revăzute şi sunt cu mai mult de un punct procentual sub estimările din toamnă, pentru anii 1998, 1999 şi 2000. La nivel global, principala cauză care a dus la o prognoză mai pesimistă derivă din previzibilele evoluții internaționale nefavorabile - nu doar cele datorate crizei din Rusia, ci şi cele induse de încetinirea creşterii economice în spațiul Uniunii Europene. Pornind de la aceasta, există cauze specifice care determină evoluții diferite atât între țări, cât şi de la un an la altul.

În anul 1998, țările care au avut relații comerciale importante cu Rusia (Polonia, de exemplu şi Țările Baltice) au fost afectate mai puțin decât se anticipa inițial. În România şi în Republica Cehă problemele de ajustare structurală internă au dus la rate negative ale PIB în anul 1998. În celelalte țări, dezvoltarea economică s-a apropiat de nivelele prognozate, deoarece relațiile economice ale acestor țări cu Rusia nu au fost de o asemenea dimensiune încât să le afecteze semnificativ. În cele mai multe dintre țări cererea internă şi, în special, investițiile au rămas la un nivel ridicat. În 1988, Bulgaria a înregistrat ritmuri pozitive ale creşterii economice, după doi ani de puternică depresiune.

Produsul intern brut, ritmuri medii anuale

	1996	1997	Estimări	Prognoza	
			1998	1999	2000
Bulgaria	-10.1	-6.9	2.5	3.5	4.0
Republica Cehă	3.9	1.0	-2.5	0.3	1.4
Estonia	4.0	11.4	4.0	3.6	5.0
Letonia	3.3	6.5	3.8	3.8	4.9
Lituania	4.7	6.1	5.0	3.6	4.9
Polonia	6.1	6.8	4.8	3.7	3.9
România	3.9	-6.6	-7.3	-4.1	-2.1
Slovacia	6.6	6.5	5.3	2.1	3.4
Slovenia	3.3	3.8	4.0	3.5	3.8
Ungaria	1.3	4.6	5.0	4.0	4.5
ECE	3.9	3.5	2.3	2.3	3.2

European Commission - Economic Reform Monitor No. 2 - May 1999, DGII/D.1 - Economic situation and economic reform in Central and Eastern Europe, Special topic: Results ofthe Commission's Spring 1999 Economic Forecast for the Central European Candidate Countries Note:

a) prognozele au fost finalizate la mijlocul lunii martie 1999, iar datele statistice pentru trimestrul IV 1998 nu au fost disponibile pentru toate țările ECE

b) agregarea pentru ansamblul ECE s-a realizat utilizând PIB în euro la cursul de schimb de pe piață, la sârşitul anului.

În 1999, creşterea economică prognozată este modestă pentru toate țările. Cu toate că această prognoză este şi un efect al continuării crizei din Rusia, principala cauză este reprezentată de previzibila încetinire a creşterii economice din Uniunea Europeană, încetinire determinată, la rândul său, de recentele dificultăți înregistrate pe piețele financiare internaționale. Recesiunea cea mai puternică se aşteaptă în Germania şi Italia, adică în două dintre țările care constituie cei mai importanți parteneri comerciali ai țărilor din ECE. În Slovacia şi Estonia încetinirea creşterii economice este datorată, pe lângă cauzele menționate, politicilor economice interne destinate să reducă deicitul contului curent la un nivel sustenabil.

Pentru anul 2000 este prognozată o accelerare a creşterii PIB pentru ansamblul țărilor ECE, creştere bazată pe o anumită relansare a cererii mondiale - după depăşirea crizei înregistrată pe piețele financiare în formare, pe o creştere economică mai susținută în spațiul Uniunii Europene şi pe depăşirea problemelor interne ale țărilor din regiune care aplicat în ultimii ani programe de ajustare şi reformă (Bulgaria, Republica Cehă, România, Slovacia). Cu toate acestea, ca urmare a problemelor din 1998 şi 1999, nici în anul 2000, creşterea economică nu va atinge ritmuri extrem de ridicate.

Perormanțele mai slabe decât cele aşteptate în domeniul exportului, în a doua jumătate a anului 1998, au fost efectul înregistrării unor deficite comerciale mai mari decât cele prognozate. Ca urmare a continuării procesului de încetinire a creşterii exportului în 1999, este aşteptată o deterioare în continuare a deficitelor externe. Fără îndoială, o creştere slabă a exporturilor va descuraja creşterea importurilor. Reducerea cererii interne în țările care promovează programe de ajustare economică are, de asemenea, un efect de descurajare a importului. Ca urmare, deteriorarea balanței comerciale şi deficitele contului curent vor rămâne în limite rezonabile. Deficitele semnificative ale contului curent pot induce viitoare restricții în cererea internă în anumite țări.

Balanța comercială (pondere în PIB)

	1996	1997	Estimări	Prognoza	
			1998	1999	2000
Bulgaria	2.6	3.9	-0.8	-4.3	-4.8
Republica Cehă	-10.4	-8.7	-4.5	-3.3	-3.0
Estonia	-23.4	-24.1	-22.1	-20.1	-18.6
Letonia	-15.6	-15.4	-17.4	-17.0	-15.9
Lituania	-11.4	-12.0	-13.7	-13.2	-13.7
Polonia	-6.3	-8.5	-9.3	-10.5	-11.0

	1996	1997	Estimări	Prognoza	
			1998	1999	2000
România	-7.0	-5.7	-7.2	-7.5	-6.0
Slovacia	-12.2	-10.3	-10.6	-7.9	-6.7
Slovenia	-4.7	-4.3	-3.7	-4.2	-4.7
Ungaria	-5.9	-3.8	-4.4	-5.2	-5.4
ECE	-7.5	-7.5	-7.6	-8.1	-8.2

European Commission - Economic Reform Monitor No. 2 - May 1999, DGII/D.1 - Economic situation and economic reform in Central and Eastern Europe, Special topic: Results of the Commission's Spring 1999 Economic Forecast for the Central European Candidate Countries

Notă: *agregarea pentru ansamblul ECE s-a realizat utilizând **PIB** în euro la cursul de schimb de pe piață, la sârşitul anului.*

În perspectiva pe termen scurt, se aşteaptă că efectele crizei din Rusia să aibă doar consecințe limitate asupra dezvoltării economice a țărilor din ECE. Ratele de schimb vor rezista presiunilor şi se vor stabiliza, cu o singură excepție, koruna slovacă, după abandonarea în octombrie 1998 a culoarelor de fluctuație în raport cu USD şi DEM, ca urmare speculațiilor financiare. Probabil, creşterea neîncrederii capitalurilor financiare internaționale în perormanțele piețelor financiare în formare va induce dificultăți suplimentare în atragerea finanțării externe pentru țările candidate mai puțin avansate în domeniul reformei.

Inflația (indicele prețurilor de consum)

	1997	Estimări	Prognoză	
		1998	1999	2000
Bulgaria	985.8	23.0	6.6	7.2
Republica Cehă	7.9	10.7	4.0	4.5
Estonia	9.1	8.2	3.9	2.3
Letonia	8.5	4.8	3.5	3.0
Lituania	8.8	5.7	2.5	4.5
Polonia	14:9	11.7	7.9	7.5
România	**155.5**	**50.6**	**38.0**	**24.0**
Slovacia	6.0	6.7	10.0	8.5
Slovenia	8.3	7.8	10.2	11.0
Ungaria	18.0	15.7	8.8	7.0
ECE-10	56.8	15.7	10.5	8.4

Sursa: European Commission - Economic Reform Monitor No 2 - May 1999, DGII/D.I - Economic situation and economic reform in Central and Eastern Europe, Special topic: Results of the Commission's Spring 1999 Economic Forecast for the Central European Candidate Countries

Notă*: agregarea pentru ansamblul ECE s-a realizat utilizând PIB în euro la cursul de schimb de pe piață, la sârşitul anului.*

Inflația a înregistrat valori apropiate de cele prognozate pentru anul 1998. Reducerea prețurilor pentru materiile prime şi resursele energetice a constituit un factor cu acțiune de frânare a creşterii prețurilor în zona ECE. În acelaşi timp, în majoritatea țărilor, modelul actual al inflației este încă determinat în mare măsură de intervențiile asupra prețurilor administrate, gradul de liberalizare a prețurilor, sau politica urmărită în domeniul taxelor şi a impozitelor indirecte. În 1999 şi 2000, aceste elemente vor influența dinamica prețurilor în Slovacia (ajustările de prețuri) şi Slovenia (introducerea TVA). În România se estimează că vor continua eforturile de stabilizare, care vor duce treptat la reducerea ratelor inflației. În celelalte țări se aşteaptă, în 1999 şi 2000, înregistrarea unor rate ale inflației scrise cu o singură cifră.

ECONOMIA NAȚIONALĂ
ÎN PERIOADA 1990-1998

Dr. Dorin JULA
Dr. Nicoleta JULA

1. Evoluția economiei naționale în perioada 1990-1997[1]

Evoluția spre democrație în România a debutat violent, prin revoluția din decembrie 1989. De asemenea, în prima parte (anii 1990-1991), transformările politice şi economice au fost însoțite de puternice manifestări contestatare şi de greve. În aceste condiții, tranziția la economia de piață a fost marcată, **încă din prima fază,** de existența unor puternice dezechilibre sectoriale şi de eroziunea puternică a resurselor interne de creştere economică. Totodată, accesul României pe piețele internaționale de capital a fost restrâns, ceea ce a dus la limitarea suportului financiar pentru procesul de reformă şi la o rapidă deteriorare a rezervelor valutare. Un impact negativ asupra economiei româneşti au avut o serie de fenomene şi procese economice şi politice internaționale, dintre care amintim: dezmembrarea pieței CAER, dezmembrarea şi conflictele din fosta Iugoslavie, dezmembrarea fostei Uniuni Sovietice, izbucnirea unor conflicte armate şi înăsprirea barierelor comerciale protective, impunerea unor embargouri şi stoparea recuperării unor împrumuturi (evaluate la circa 2.3 miliarde dolari în anul 1989), pierderea unor parteneri pentru comerțul exterior s.a.

Pe plan intern, debutul procesului de tranziție a avut loc în condițiile absenței atât a unei legislații adecvate, cât şi a unor instrumente de acțiune şi mecanisme economice specifice economiei de piață. Consecința acestor situații a fost reducerea activității economice, creşterea inflației, creşterea şomajului, creşterea deficitelor bugetare şi a datoriei externe, devalorizarea monedei naționale.

Cu probleme similare celor din economia României s-au confruntat, într-o măsură mai mică sau mai mare, toate țările din centrul şi estul Europei în procesul de tranziție de la mecanismele economice centralizate la economia de piață. Evident, experiențele naționale diferă, într-o anumită măsură, de la o țară la alta. Ca, de altfel, şi percepția comunității internaționale privind stadiul

[1] Pentru prima parte a perioadei (1990 - 1996) în analiză au fost preluate unele dintre concluziile prezentate în studiul D. Jula (coordonator) - *Scenarii de evoluție a structurilor macroeconomice. Implicații asupra orizontului de timp al integrării europene,* Academia Română, Institutul Național de Cercetări Economice, Institutul de Prognoză Economică, Bucureşti, 1997.

reformei economice şi drumul parcurs pe calea tranziției. Totuşi, din analiza comparativă a unora dintre principalii indicatori macroeconomici se remarcă traseul comun al țărilor din Europa Centrală şi de Est[1].

În România, produsul intern brut a înregistrat un declin puternic între anii 1990-1992. În anul 1992, produsul intern brut reprezenta sub 75% din produsul intern brut al anului 1989. Scăderea puternică a resurselor interne utilizate pentru consum şi dezvoltare s-a datorat eficienței scăzute a folosirii elementelor de potențial economic (atât a resursele de muncă[2], dar şi a capitalului fix şi a resurselor materiale şi energetice). De asemenea, în aceeaşi perioadă a avut creşterea gradului de penetrare pe piața internă a produselor din import, în cea mai mare parte destinate consumului, agravarea deficitului bugetar şi al balanței de plăți, extinderea arieratelor, decapitalizarea agenților economici. În structura de formare a produsului intern brut, scăderea cea mai puternică a fost înregistrată de valoarea adăugată brută din transporturi (aproape -40% între 1989-1992), industrie (-37.4%), comerț (-26%) şi construcții (-23.1%). Valoarea adăugată brută din agricultură s-a situat în toată perioada peste valorile înregistrate în anul 1989. De asemenea, poate fi remarcată o tendință de creştere a valorii adăugate brute în unele servicii (poştă şi comunicații, finanțe, bănci, asigurări, educație, sănătate)

O a doua fază a procesului de tranziție începe în anul 1993. În 1993, declinul economic a fost stopat, iar din 1994 are loc o refacere a mediului economic, prin reluarea creşterii economice, reducerea ratei inflației şi a ratei şomajului, refacerea principalelor echilibre macroeconomice şi financiar-valutare, extinderea procesului de privatizare. Au loc modificări în mecanismul economic (introducerea TVA, eliminarea restricțiilor privind adaosul comercial, eliminarea subvențiilor s.a.). Procesul de macrostabilizare este continuat în anii următori, astfel încât în 1996 produsul intern brut reprezenta 88% din produsul intern brut al anului 1989, ca efect al unei creşteri cu circa 17.3% față de 1992. Ponderea sectorului privat în crearea produsului intern brut a ajuns la 52% în anul 1996 (24.5% în industrie, 86.3% în producția agricolă, 74.4% în comerțul cu amănuntul, 67.4% în serviciile comerciale prestate populației).

---

[1] Analiza comparativă a evoluțiilor economice din Europa Centrală şi de Est este prezentată în capitolul III.

[2] în anul 1990 a avut loc reducerea duratei săptămânii de lucru cu circa 13% (de la 46 ore/săptămână la 40 ore/săptămână) şi au fost aplicate măsuri de pensionare anticipată.

Produsul intern brut total, şi pe categorii de resurse

	1990	1991	1992
	modificări faţă de anul anterior (%)		
Produsul intern brut, din care	-5.6	-12.9	-8.8
- industrie	-16.7	-12.8	-13.7
- agricultură şi silvicultură	37.3	-12.3	-12.9
- construcţii	1.1	-19.4	-5.6
- servicii	2.1	-7.6	1.6
	structura (%)		
Produsul intern brut, din care	100	100	100
- industrie	40.5	37.9	38.3
- agricultură şi silvicultură	21.8	18.9	19.0
- construcţii	5.4	4.4	4.8
- servicii	26.5	34.6	40.7
- alte elemente*	5.8	4.2	-2.8

	1993	1994	1995	1996	1997
	modificări faţă de anul anterior (%)				
Produsul intern brut, din care:	1.5	3.9	7.1	3.9	-6.6
- industrie	1.0	3.4	7.8	6.8	-5.0
- agricultură şi silvicultură	13.6	2.9	5.0	-3.2	1.4
- construcţii	24.7	27.4	7.8	3.8	-21.8
- servicii	-2.5	2.5	5.8	10.7	-11.2
	structura (%)				
Produsul intern brut, din care	100	100	100	100	100
- industrie	33.8	36.2	32.9	34.2	35.6
- agricultură şi silvicultură	21.0	19.9	19.8	19.1	18.8
- construcţii	5.2	6.5	6.6	6.9	5.4
- servicii	36.9	33.7	36.1	35.3	33.9
- alte elemente-	3.1	3.7	4.6	4.5	6.3

**Ajustare pentru producţia imputată de servicii bancare (PISB), impozite pe produs (inclusiv TVA), taxe vamale, subvenţii pe produs.*

Structura produsului intern brut după utilizare cunoaşte schimbări semnificative în perioada 1989-1997. Una dintre modificările cele mai ample, pe termen scurt, este înregistrată de consumul final. Între 1989-1992, în condiţiile scăderii produsului intern brut cu circa 25%, ponderea consumului final al populaţiei creşte în PIB de la 57.9% la 62.2%. De fapt, creşterea se realizează în anul 1990 (la 65%), apoi ponderea consumului final al populaţiei scade la circa 60% în 1991 şi creşte uşor în 1992.

Formarea brută de capital fix scade de la 29.9% în 1989 la 14.4% în 1991 şi 19.2% în 1992. După 1993, ca urmare a reluării procesului de dezvoltare economică, ponderea în PIB a consumului populaţiei creşte până la 71.7% în 1996, iar formarea brută de capital fix creşte la 23.1%

Utilizarea Produsului Intern Brut

	1990	1991	1992
	modificări faţă de anul anterior (%)		
Produsul intern brut, din care	-5.6	-12.9	-8.8
- formarea brută de capital fix	-35.6	-31.6	11.0
- consumul final, din care	8.9	-11.8	-5.6
- consum populaţie	8.1	-16.2	-7.5
- consum adm. publică	14.1	10.6	2.2
- consum adm. privată	-3.7	-25.1	-6.4
	structura (%)		
Produsul intern brut, din care	100.0	100.0	100.0
- formarea brută de capital fix	19.8	14.4	19.2
- modificarea stocurilor	10.5	13.6	12.2
- consumul final, din care	79.2	75.9	77.0
- consum populaţie	65.0	60.1	62.2
- consum adm. publică	13.3	15.1	14.3
- consum adm. privată	0.9	0.7	0.5
- export net	-9.5	-3.9	-8.4

	1993	1994	1995	1996	1997
	modificări faţă de anul anterior (%)				
Produsul intern brut, din care	1.5	3.9	7.1	3.9	-6.6
- formarea brută de capital fix	8.3	20.7	6.9	3.9	-15.9
- consumul final, din care	1.2	3.8	10.8	7.9	-6.4
- consum populaţie	0.9	2.6	13.0	11.0	-5.6
- consum adm. publică	2.7	11.0	1.0	-7.5	-11.0
- consum adm. privată	5.0	-29.9	3.0	21.8	-17.5
	structura (%)				
Produsul intern brut, din care	100	100	100	100	100
- formarea brută de capital fix	17.9	20.3	21.4	23.1	19.2
- modificarea stocurilor	11.1	4.5	2.9	1.6	2.3
- consumul final, din care	76.0	77.3	81.3	83.7	85.5
- consum populaţie	63.2	63.2	67.3	71.7	75.1
- consum adm. publică	12.3	13.8	13.7	11.6	10.1
- consum adm. privată	0.5	0.3	0.3	0.4	0.3
- export net	-5.0	-2.1	-5.6	-8.4	-7.0

Comerţul exterior al României a fost influenţat de o serie de factori externi şi interni. Printre factorii externi remarcăm: destrămarea CAER, embargoul impus Irakului şi ex-Iugoslaviei, declinul economic mondial la începutul actualului deceniu. Aceste evoluţii au avut ca efect atât pierderea unor pieţe tradiţionale, deci întreruperea unor fluxuri de import şi export, cât şi creşterea preţului la import pentru o serie de bunuri (în special resurse materiale şi energetice). Ca factori interni, remarcăm scăderea competitivităţii exportului, ca urmare a evoluţiilor economice prezentate. Apoi, comerţul exterior a fost influenţat de măsurile adoptate pentru perfecţionarea

mecanismului economic: descentralizarea şi liberalizarea comerţului, pe baza retragerii progresive a statului din economie şi expansiunea sectorului privat, modificările în regimul cursului de schimb (inclusiv introducerea convertibilităţii limitate la operaţiunile de cont curent), introducerea unui sistem tarifar de comerţ modern, sprijinirea prin măsuri fiscale a exportului. Ca efect al acestor măsuri, exportul a crescut cu 72% în 1996 faţă de 1992. În aceeaşi perioadă importul a crescut cu 58%. Totuşi, în întregul interval 1990-1996, importul a depăşit exportul, soldul negativ al contului curent ducând la acumularea datoriei externe.

La sfârşitul anului 1989, România avea creanţe externe de peste 2 miliarde USD şi o datorie externă situată la valori mici (174 milioane USD). Datoria externă a României a crescut până la 7138 mil.USD în 1996.

Inflaţia a înregistrat valori ridicate începând cu luna noiembrie 1990. În decembrie 1996, preţurile de consum au fost mai mari decât în octombrie 1990 de aproape 170 ori. Această evoluţie a fost determinată de acţiunea a numeroşi factori, acţiune declanşată şi întreţinută de succesivele liberalizări (graduale) ale preţurilor, de continua depreciere a cursului de schimb al monedei naţionale, de eliminarea subvenţiilor directe şi indirecte la anumite produse. Efecte de potenţare a inflaţiei au fost induse de slabele performanţe economice, creşterea dobânzilor la creditele curente, consumurile tehnologice mari pe unitatea de produs, creşterea salariilor sub presiuni sociale şi sindicale. Nivelul maxim al ratei inflaţiei a fost înregistrat în anul 1993 (rata inflaţiei în decembrie 1993 faţă de decembrie 1992 a fost de 295.5%), ca urmare a eliminării subvenţiilor pentru o serie de bunuri şi servicii cu pondere însemnată în consumul populaţiei, a majorării salariilor, a înlocuirii impozitului pe circulaţia mărfurilor cu taxa pe valoarea adăugată, a liberalizării adaosului comercial şi ajustarea preţului energiei în corelaţie cu deprecierea monedei naţionale s.a. În anii următori, rata inflaţiei a scăzut progresiv: 61.7% în 1994 la 27.8% în 1995 şi 56.9% în 1996 (decembrie faţă de decembrie anul anterior).

Rata inflaţiei (%)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Rata inflaţiei la sfârşitul anului (decembrie an curent/decan anterior)							
total	222.8	199.2	295.5	61.7	27.8	56.9	151.4
produse alimentare	287.7	219.7	271.2	64.3	25.6	55.2	145.6
produse nealimentare	181.0	189.5	328.6	55.1	26.5	60.3	142.6
servicii	185.4	162.7	282.8	74.1	40.4	53.6	203.9
Rata medie lunară a inflaţiei							
total	10.3	9.6	12.1	4.1	2.1	3.8	8.0
produse alimentare	12.0	10.2	11.6	4.2	2.1	3.7	7.8
produse nealimentare	8.9	9.3	12.9	3.7	2.0	4.0	7.7
servicii	8.6	8.4	11.8	4.7	2.9	3.6	9.7

În anul 1996, rata inflației s-a situat peste mediile lunare înregistrate în 1995. Astfel, prețurile de consum ale populației în decembrie 1996 au fost mai mari față de decmbrie 1995 cu 56.9%, iar ca medie anuală, creşterea a fost de 38.8%.

Şomajul se înregistrează în România începând cu luna februarie 1991. Rata şomajului a fost la sfârşitul anului 1991 de circa 3% din populația activă civilă (337.4 mii persoane). În cursul anului 1992 rata şomajului a crescut pânăla 8.4% (aproximativ 929 mii persoane). Ulterior, creşterea şomajului a fost moderată, ajungând, totuşi până la 1241 mii persoane în ianuarie 1995 (11.1% din populația activă), trecând prin 10.2% la sfârşitul anului 1993 (1165 mii persoane) şi 10.9% (1224 mii persoane) la sfârşitul anului 1994. Şomajul a scăzut uşor în anul 1995, cu circa 250 mii persoane, de la 11.1% în ianuarie, până la 8.9% în decembrie 1995 (998.4 mii persoane). Rata şomajului a ajuns la sfârşitul anului 1996 la 6.3% din populația activă civilă.

Eoluția economică din anul 1997 a fost marcată de schimbarea în politica economică intrevenită a urmare a noilor opțiuni politice manifestate după alegerile din noiembrie 1996.

Produsul intern brut a scăzut în anul 1997 cu 6.6%. Această evoluție poate fi explicată prin scăderea valorii adăugate brute în industrie cu 5%, cu 21.8% în construcții şi cu 11.2% în servicii. În agricultură, condițiile naturale favorabile au dus la creşterea producției vegetale. Dar, scăderea producției în zootehnie şi a volumului de servicii agricole a făcut ca valoarea adăugată brută din agricultură să crească doar cu 1.4%. Valoarea adăugată brută totală a scăzut cu 7.1%.

În utilizarea produsului intern brut, formarea brută de capital fix a scăzut cu 15.9%, ponderea investițiilor brute în produsul intern brut fiind de 19.2% (față de 23.1% în 1996), iar rata de investire, calculată ca raport între formarea brută de capital fix şi valoarea adăugată brută totală fiind de 20.8% (față de 25% în 1996). Consumul final a scăzut cu 6.4%, în special ca urmare a scăderii consumului populației cu 5.6% şi a consumului administrației publice cu 11%.

Evoluția consumului privat a fost determinată, în principal, de scăderea câştigurilor salariale medii reale cu circa 22.4% față de anul 1996.

Resursele externe utilizate în economia națională (importul net) au scăzut de la 8.4% din PBB în 1996, la 7.0% în 1997. Evoluția respectivă se explică prin creşterea exportului cu 2.1% şi reducerea importului cu 4.7% față de anul precedent. Totuşi, menținerea unui import net pozitiv demonstrează că o parte însemnată a resurselor utilizate pentru consum şi dezvoltare a fost asigurată din surse externe.

În anul 1997, rata inflației, măsurată pe baza prețurilor de consum al populației, s-a situat mult peste valorile înregistrate în 1996: prețurile de consum ale populației în decembrie 1997 au fost mai mari față de decembrie

1996 cu 154.8% (creşterea a fost cu 151.4% la produse alimentare, 152.5% la mărfuri nealimentare şi 176.5% la servicii).

De altfel, în această perioadă, rata lunară a inflației a atins un maxim absolut pentru întreaga perioadă 1990-1997: în martie 1997 nivelul lunar al inflației a fost de 30.7% față de februarie 1996. Rata medie lunară a inflației a fost de 8.1% în anul 1997, față de 3.8% în anul 1996.

Rata şomajului a ajuns la sfârşitul anului 1996 la 6.3% din populația activă civilă (față de 8.9% la sfârşitul anului 1995). Rata şomajului a crescut în 1997, atingând la sfârşitul anului valoarea de 8.8%. În aceste condiții, la 31 decembrie 1997 numărul şomerilor (881.4 mii persoane) a fost cu circa 224 mii persoane mai mare decât la începutul anului.

Contul curent al balanței de plăți a înregistrat în 1997 un deficit de 2338 milioane dolari, deficit provenind, în mare parte, din schimburile economice cu Federația Rusă (importul de energie). Datoria externă a atins 8391.8 milioane dolari, în special datorită menținerii unui sold negativ al balanței comerciale şi a serviciului datoriei externe. De altfel, pentru prima dată după anul 1989, raportul dintre serviciul datoriei externe şi exportul de bunuri şi servicii a depăşit pragul considerat critic de 25% (valoarea înregistrată a fost de 26.2%).

2. Evoluția economiei naționale în anul 1998[1]

În anul 1998, economia națională a continuat declinul reînceput după primul trimestru al anului 1997. Astfel, produsul intern brut a scăzut cu 7.3% față de anul 1997, rata medie anuală a inflației a fost de 59.1%, iar rata şomajului a atins în decembrie 1998 nivelul de 10.3%, față de 8.9% în decembrie anul 1997. Deficitul comercial (FOB/CIF) a fost în anul 1998 de 3521.4 milioane dolari, față de 2848.6 milioane USD în anul 1997.

Evoluția produsului intern brut este explicată prin reducerea activității, în special în industrie (-10.5% valoarea adăugată brută) şi construcții (-11.5% VAB). În agricultură, valoarea adăugată brută a scăzut cu 8.5%, scăderi înregistrându-se atât în producția vegetală cât şi în zootehnie. În transporturi şi comunicații valoarea adăugată brută a scăzut cu 12.3%, iar în celelalte servicii (comerț, turism, hoteluri şi restaurante, servicii bancare şi financiare, servicii publice, alte servicii) a scăzut cu 3.7 %.

[1] Datele analizate în acest subcapitol sunt preluate din *Buletinul statistic lunar,* nr 2/1999, Comisia Națională pentru Statistică, Bucureşti şi din *Buletinul lunar* al Băncii Naționale a României, nr.1/1999.

Produsul Intern Brut pe categorii de resurse

	Modificări faţă de anul 1997
Produsul intern brut	-7.3 %
Valoarea adăugată brută, din care	-8.6 %
- industrie	-10.5 %
- agricultură, silvicultură	-8.3 %
- construcţii	-11.5%
- transporturi şi comunicaţii	-12.3 %
- servicii	-3.7 %
- ajustare pt. producţia imputată de servicii bancare	-12.9 %
Impozite, subvenţii pe produs, taxe vamale	6.7 %
	Structură
Produsul intern brut	100.0 %
Valoarea adăugată brută, din care	90.2 %
- industrie	31.7%
- agricultură, silvicultură	16.0 %
- construcţii	5.2 %
- transporturi şi comunicaţii	10.4 %
- servicii	27.4 %
- ajustare pt. producţia imputată de servicii bancare	-0.5 %
Impozite, subvenţii pe produs, taxe vamale	9.8 %

În structura de utilizare a PIB, consumul populaţiei a scăzut cu 6%, consumul final total cu 3.7%, iar formarea brută de capital fix cu 18.1%. Scăderea investiţiei brute a dus la deteriorarea ratei de investire, de la 24% în 1997 la 20% în 1998 şi la scăderea ponderii acestui agregat în produsul intern brut de la 22% (1997) la 18.1% (1998).

Utilizarea produsului intern brut

	modificări faţă de anul 1997
Produsul intern brut, din care	-7.3 %
- formarea brută de capital	-19.0%
- formarea brută de capital fix	-18.1 %
- consumul final, din care	-3.7 %
- consum populaţie	-6.0 %
- consum adm. publică	14.1 %
- consum adm. privată	0.0 %
	Structură
Produsul intern brut, din care	100.0 %
- formarea brută de capital fix	18.1 %
- consumul final, din care	90.8 %
- consum populaţie	75.6 %
- consum adm. publică	14.7 %
- consum adm. privată	0.4 %
- export net	-8.5 %

Ponderea consumului final total a crescut în structura produsului intern brut cu 5.3 puncte procentuale, ca urmare a reducerii, în structura PIB, a investiției brute cu aproape 4 puncte şi micşorării bazei de raportare (scăderea PIB cu 7.3%, față de scăderea consumului final cu 3.7%).

Exportul (FOB) a scăzut în anul 1998 cu 1.6%, atingând 8299.6 milioane USD, iar importurile (CIF) au crescut cu 4.8%, înregistrând 11821.0 milioane USD. Din aceste evoluții, a rezultat un deficit comercial FOB/CIF de peste 3.5 miliarde USD.

Populația României a scăzut cu 37 mii persoane în anul 1998, ca urmare a sporului natural negativ şi a migrației externe nete. La 31 decembrie 1998, potrivit estimărilor realizate de către Comisia Națională pentru Statistică, populația totală a fost de 22489 mii persoane.

PROGNOZA PRINCIPALILOR INDICATORI MACROECONOMICI. ECONOMIA NAȚIONALĂ ÎN PERSPECTIVA ANILOR 1999-2005

Dr. Dorin JULA

1. Ipoteze de fundamentare a previziunilor macroeconomice

Pornind de la aspectele prezentate în capitolele precedente, adoptăm o ipoteză generală potrivit căreia, cel puțin pe termen scurt şi, eventual mediu, contextul economic mondial şi cel regional nu sunt favorabile dezvoltării. Mediul economic - vest-european rămâne relativ stabil şi dinamic. Dar, în spațiul comunitar se vor accentua, probabil, măsurile de protejare a economiilor din țările membre. În aceste condiții, evoluțiile economice internaționale nu vor constitui, pentru România, un factor esențial de susținere a dezvoltării economice naționale. În scenariile prospective analizate privind mediul economic internațional, european şi regional, lipsa unor impulsuri externe semnificative pentru susținerea dezvoltării economice a dus la identificarea unui sistem de factori endogeni care, pe de o parte să asigure menținerea ritmurilor pozitive de creştere şi, pe de altă parte, să protejeze economiile interne de crizele (în special, financiare) de pe piețele internaționale.

O asemenea ipoteză generală privind cadrul economic extern, asociată cu starea actuală a economiei româneşti a determinat, în elaborarea previziunilor economice pe termen scurt şi mediu, eliminarea din calcul a unor scenarii optimiste. Astfel, scenariul macroeconomic de bază, prezentat în lucrare, are ca determinări esențiale unele ipoteze moderate privind dinamica pe termen scurt şi mediu a anumitor elemente din structura de creare şi din structura de utilizare a produsului intern brut.

1.1. Cursul de schimb mediu

În anul 1998, cursul de schimb mediu (8875.6 lei/USD) a reprezentat 93.5% din media cursurilor înregistrate la începutul anului 1998 (8023 lei/USD) şi la sfârşitul anului 1998 (10951 lei/USD). Pentru sfârşitul anului 1999 estimăm o creştere a cursului de schimb superioară cu 5% ratei inflației (anticipată la 50%). În aceste condiții, cursul de schimb va atinge, probabil, la sfârşitul anului 1999 valoarea de 17250 lei/USD, iar cursul mediu circa 16200 lei/USD.

După anul 1999 se adoptă ipoteza că devalorizarea externă a cursului de schimb va urma, ca tendință generală, deteriorarea internă a valorii unei unități monetare (inflația).

1.2. Utilizarea produsului intern brut

În estimarea **consumului populației** pentru anul 1999 s-a plecat de la estimările din bugetul de stat privind neacordarea de compensații la evoluția inflației pentru salariații din sectorul bugetar.

Proiectarea consumului populației pentru anul 1999 este construită în ipoteza că, sub presiunea mişcărilor sindicale, se va asigura, totuşi, o acomodare minimă la inflație pentru categoria respectivă de salariați, de 20% din rata inflației. De asemenea, s-a adoptat ipoteza că pentru salariații din sectorul public (cu excepția salariaților bugetari), acomodarea va fi de 50% din rata inflației, iar pentru angajații din sectorul privat, creşterea salariilor va acoperi 70% din rata inflației.

Pentru calculul consumului populației se porneşte de la raportul dintre salariile medii brute realizate şi se adoptă următoarele ipoteze:

- populația ocupată va evolua spre structura prezentată în tabelul următor şi anume 11.5% salariați bugetari, 17.7% salariați în unități publice, nebugetare şi 70.8% salariați în sectorul privat
- ponderea salariilor în totalul veniturilor rămâne la circa 38%
- comportamentul privind economisirea rămâne nemodificat
- rata inflației va atinge 50%

În aceste condiții, determinarea ritmului de evoluție a consumului populației în anul 1999 se realizează în tabelul următor:

Elemente de calcul a dinamicii consumului privat

	pondere în totalul populației ocupate	**salariul relativ**	**acomodarea la inflație**	**salariul real (relativ)**	**contribuția la formarea mediei salariului real**
A	**(1)**	**(2)**	**(3)**	**(4)**	**(5)=(1)·(4)**
salariați bugetari	0.115	1.00	20%	0.73	0.0843
populația ocupată în domeniul public (fără bugetari)	0.177	1.20	50%	1.00	0.1770
populația ocupată în domeniul privat	0.708	0.95	70%	0.86	0.6053
Media salariului real:					0.8667
Rata de modificare a veniturilor salariale					-13.33%
Ponderea veniturilor salariale în totalul veniturilor					38.0%
Rata de modificare a consumului populației					-5.069%

Alte ipoteze de fundamentare a scenariilor de evoluție macroeconomică prevăd că, după anul 1999, consumul populației va creşte cu ritmuri situate între 3% şi 4% pe an. O evoluție similară va înregistra şi consumul public, după anul 2002. Formarea brută de capital va creşte după anul 2000. De asemenea,

ritmurile de creştere ale exportului vor devansa dinamicile importului, astfel încât deficitele balanței comerciale se vor reduce progresiv.

Se estimează că deflatorul produsului intern brut va scădea de la 150% în anul 1999 la 120% în anul 2000 şi 105% în 2005.

Ipoteze privind utilizarea produsului intern brut

Anul	Deflator PIB (%)	Dinamica față de anul precedent				
		Export	Import	FBC	Consumul populației	Consumul public
	date statistice					
1995	136	17.0	16.3	6.8	13.0	1.0
1996	145	0.2	5.2	3.6	11.0	-7.5
1997	247	2.1	-4.7	-14.3	-5.6	-11.0
1998	146	2.3	5.2	-19.0	-6.0	13.5
	ipoteze de evoluție					
1999	150	2.5	-3.0	0.0	-5.1	-10.0
2000	120	3.0	2.0	2.0	3.0	0.0
2001	110	4.0	3.0	4.0	3.2	2.0
2002	108	4.5	3.1	5.0	3.5	3.0
2003	107	5.0	3.1	5.1	3.6	3.5
2004	106	5.5	3.2	5.2	3.8	4.0
2005	105	6.0	3.2	5.4	4.0	4.0

1.3. Ipoteze privind crearea produsului intern brut

Pentru estimarea produsului intern brut pe categorii de resurse (crearea produsului intern brut), s-a plecat de la ipoteza generală potrivit căreia, pe măsura dezvoltării economice, ponderea sectorului primar şi a sectorului secundar în crearea PIB se reduce, crescând, corespunzător, ponderea serviciilor[1].

Pornind de la această ipoteză generală, precum şi de la datele efectiv înregistrate în ultimii ani, s-a adoptat ipoteza că ponderea valorii adăugate din industrie în produsul intern brut va scădea de la 31.7% în 1998 la 28% în anul 2000. O scădere mai puternică a acestei ponderi implică înregistrarea în perspectiva pe termen mediu a unor ritmuri reduse de creştere a industriei, evoluție care nu ar putea susține dinamică preconizată a produsului intern brut.

Ponderea valorii adăugate brute din ramurile agricole este proiectată în scădere uşoară.

[1] D. Jula (coordonator) - *Scenarii de evoluție a structurilor macroeconomice. Implicații asupra orizontului de timp al integrării europene,* Academia Română, Institutul Național de Cercetări Economice, Institutul de Prognoză Economică, Bucureşti, 1997.

Chiar dacă sunt cuprinse în sectorul secundar, alături de industria prelucrătoare, construcțiile sunt proiectate în creştere. Explicăm aceasta prin preconizata relansare a procesului investițional, ca o soluție de susținere a creşterii economice.

Dinamica pozitivă a producției din sectoarele primar şi secundar va induce o creştere a valorii adăugate brute din transporturi. De asemenea, în economiile moderne se manifestă o tendința pe termen lung, de creştere puternică a serviciilor de comunicații. Adoptarea de către economia națională a unei asemenea tendințe, chiar dacă în ritmuri mai reduse, va avea ca efect devansarea ritmului de creştere din industrie şi agricultură de către dinamica ramurii transporturi şi comunicații. În consecință, ponderea acestei ramuri în produsul intern brut va creşte.

Structura produsului intern brut (%)

	Date statistice				Ipoteze
	1995	**1996**	**1997**	**1998**	**2010**
Industrie	32.9	34.2	35.6	31.7	28
Agricultură şi silvicultură	19.8	19.1	18.8	16.0	15
Construcții	6.6	6.9	5.4	5.2	8
Transporturi şi comunicații	7.7	8.6	10.1	10.4	11
Alte servicii	28.4 -	26.7 -	23.8 -	27.4 -	32
Produc.imputată de servicii bancare	3.0	2.8	1.8	0.5	-2

Între 1999 şi 2010 evoluția ponderi valorii adăugate brute din ramurile menționate a fost calculată prin interpolare pe baza funcțiilor spline, cu excepția ajustării pentru producția imputată de servicii bancare, a cărei pondere este considerată constantă, la nivelul -2% pentru întreaga perioadă 1999 - 2010.

2. Proiecții macroeconomice pe termen scurt şi mediu

Proiecțiile macroeconomice au fost elaborate prin utilizarea unui sistem metodologic dezvoltat în cadrul Institutului de Prognoză Economică.

Modelul conține trei blocuri: (1) crearea produsului intern brut, (2) utilizarea produsului intern brut, (3) populație şi resurse de muncă.

În partea de *creare a produsului intern brut,* modelul se bazează pe corelațiile economice dintre principalele ramuri ale economiei naționale: industria, agricultura şi silvicultura, construcțiile, transporturile şi comunicațiile, alte ramuri ale serviciilor. În forma standard a modelului, structurile macroeconomice sunt proiectate exogen pe baza unor analize sectoriale. În modelul utilizat pentru realizarea proiecțiilor din prezentul studiul, structurile macroeconomice din crearea produsului intern brut sunt proiectate prin analogie cu structurile macroeconomice din Uniunea Europeană, pe baza unui

model econometric. Ritmurile de modificare a valorilor adăugate brute, pe ramuri ale economiei naționale, sunt calculate în model.

În *blocul de utilizare a produsului intern brut,* modelul macroeconomic este similar celui conceput şi testat de Banca Mondială. La fundamentarea calculelor se porneşte de la relațiile de echilibru macroeconomic din conturile naționale. În modelul redus, utilizat de Banca Mondială, intrarea în procedura de calcul are loc prin intermediul ipotezelor privind datoria externă, exportul şi importul, iar selectarea scenariilor de evoluție se realizează prin analiza valorilor calculate pentru celelalte variabile de echilibru economic. În modelul srandard dezvoltat la Institutul de Prognoză Economică, intrarea în procedura de calcul are loc prin intermediul ipotezelor privind consumul final şi investiția brută (utilizarea resurselor), iar selectarea scenariilor de dezvoltare se realizează prin analiza valorilor din sub-blocul extern (export net, datoria publică externă, investiția de capital străin), precum şi prin analiza unor criterii de eficiență (utilizarea capitalului fix, productivitatea muncii s.a.). Evoluția datoriei externe este proiectată pornind de la necesarul anual de finanțare (export net, rezerva valutară, atragerea de capital străin) şi serviciul datoriei externe (ratele rambursate, dobânzile la credite).

Elementele din blocul *populație şi resurse de muncă* sunt proiectate prin metode specifice. Populația totală în perspectivă a fost calculată pe baza metodei componentelor, pornind de la datele privind populația pe vârste şi sexe la 31 decembrie 1998. Probabilitățile de supraviețuire sunt calculate din tabela de mortalitate 1996-1998. Fertilitatea specifică este simulată în jurul valorilor înregistrate în perioada ianuarie 1997 - decembrie 1998.

Datele şi informațiile utilizate provin din următoarele surse:

1. *Anuarul Statistic al României,* Comisia Națională pentru Statistică, Bucureşti, 1998;
2. *Buletin statistic lunar,* Comisia Națională pentru Statistică, Bucureşti, ianuarie-decembrie 1998, ianuarie - aprilie 1999;
3. *Buletinul lunar al Băncii Naționale a României,* nr. 1-12/1998 şi 1-4/1999;
4. *Prognoza privind schimbările în structura pe vârste a populației României în perioada 1995-2005,* Comisia Națională pentru Statistică, Bucureşti, iunie 1995.

Acolo unde a fost cazul, calculul în prețuri constante 1998 s-a realizat cu ajutorul indicilor de dinamică anuali (cu baza în lanț). Datele privind exportul net au fost transformate în monedă națională utilizând cursul de schimb curent proiectat pentru fiecare an în parte.

2.1. Dinamica şi structura sectorială a produsului intern brut

Pornind de la ipotezele menționate **produsul intern brut** (P.I.B.) a fost proiectat cu ritmuri de creştere moderate pe termen scurt şi mediu (1999-

2005). O asemenea evoluție asigură doar o apropiere uşoară de media produsului intern brut proiectat pentru Uniunea Europeană. Ritmul mediu anual de evoluție va fi de -1.4% pentru perioada 1999-2000 şi 4.5% în perioada 2001-2005.

Această dinamică este însoțită şi, totodată, susținută de evoluții structurale în procesul de creare a produsului intern brut si determină dinamici corespunzătoare în procesul de utilizare a produsului intern brut.

Dinamicile respective nu vor asigura decât atingerea a circa 36% din nivelul mediu european al produsului intern brut pe locuitor (calculat la paritatea puterii de cumpărare) la orizontul anilor 2010 şi apropierea de țările cele mai slab dezvoltate din Comunitatea Europeană (Grecia, Portugalia).

Proiectarea pe termen lung a **structurii valorii adăugate brute pe ramuri** ale economiei naționale este realizată, aşa cum s-a arătat, prin analogie cu structurile macroeconomice din țărilor dezvoltate.

Impozitele şi subvențiile pe produs sunt proiectate în creştere pentru anul 1999 şi apoi în scădere uşoară până în anul 2010. În consecință, ponderea valorii adăugate brute totale în prdusul intern brut va scădea în anul 1999 şi va creşte în perioada 2000-2010. Aceste valori sunt calculate pornind de la ipotezele menționate privind structura pe ramuri a produsului intern brut.

Considerăm că, pornind de la structura valorii adăugate brute din anul 1998 este dificil să se ajungă până la orizontul anului 2010, la structuri apropiate de cele înregistrate în țările dezvoltate economic. Astfel, de exemplu, ponderea sectorului terțiar în economiile dezvoltate este de peste 60%. Pentru România, ponderea serviciilor (transporturi, telecomunicații, comerț şi altele) în PIB era de circa 37.8% în 1998 şi se estimează la 43% în 2010.

Atingerea unui nivel de peste 60%, pentru economia României, într-un interval de 12 de ani ar însemna o dezvoltare a sectorului terțiar cu un ritm mediu anual care să devanseze ritmul de dezvoltare din celelalte sectoare economice cu circa 6-7 puncte procentuale. Cum însă ritmul mediu anual de dezvoltare a acestor sectoare este proiectat la circa 3-3.5%, ar însemna un ritm mediu anual de creştere pentru activitățile sectorului terțiar de peste 10% pentru întreaga perioadă. Considerând un asemenea proces de creştere extrem de optimist (evident, nu şi imposibil), s-a adoptat o ipoteză de evoluție mai moderată, respectiv o devansare a ritmului de creştere economică generală de către ritmul de creştere a activităților din terțiar cu aproximativ 1-2 puncte procentuale în medie anuală, pentru întreaga perioadă 1999-2010.

Pornind de la asemenea ipoteze, ritmul de creştere a valorii adăugate brute din industrie a fost calculat, în medie cu 1.1 puncte procentuale mai jos decât ritmul mediu al produsului intern brut, pentru întreaga perioadă 1999-2010. Pentru agricultură, ritmurile medii de dezvoltare au fost calculate, la fel, cu 0.6 puncte procentuale mai mici decât ritmul de creştere al produsului intern brut.

Pe fondul acestor tendințe generale privind valoarea adăugată brută din industrie şi agricultură, a fost proiectat pentru construcții, transporturi, comunicații şi alte servicii un ritm mediu de creştere superior creşterii produsului intern brut.

Construcțiile vor înregistra, în proiecțiile prezentate, cele mai înalte ritmuri (cu aproape un 3.6 puncte procentuale peste media PIB în perioada 1999-2010). Acest fapt este explicat prin previzibila relansare a activităților de investiții, ca o soluție a susținerii dezvoltării economice globale.

Transporturile şi comunicațiile sunt proiectate cu ritmuri medii de dezvoltare puțin peste nivelul proiectat al ritmului de creştere a produsului intern brut. Aceasta elasticitate superioară față de PIB este explicată prin dezvoltarea infrastructurii de transport în perioada următoare şi, în special prin efectul pe care dezvoltarea puternică a comunicațiilor în economia mondială l-ar putea induce în economia națională.

2.2. Utilizarea produsului intern brut

Datorită dificultăților de natură metodologică, structurile din utilizarea produsului intern brut au fost calculate doar până în anul 2005.

anul	populatia totala mii pers.	PRODUSUL INTERN BRUT			PIB/loc. dinamica (%)	curs mediu lei/USD
		pret-crt mii mld.lei	deflator (%)	dinamica (%)		
1995	22681	72.6	136	7.1	7.3	2033
1996	22568	108.4	145	3.9	4.4	3083
1997	22526	249.8	247	-6.6	-6.4	7168
1998	**22489**	**338.7**	**146**	**-7.3**	-7.1	**8876**
1999	22460	483.5	150	-4.8	-4.7	16200
2000	22430	596.6	120	2.8	3.0	19400
2001	22400	679.7	110	3.6	3.7	21300
2002	22375	765.1	108	4.2	4.3	23000
2003	22350	856.1	107	4.6	4.7	24600
2004	22325	952.3	106	4.9	5.1	26100
2005	22300	1053.0	105	5.3	5.4	27400

Ipoteza adoptată în realizarea proiecțiilor macroeconomice prevede o creştere a ponderii **formării brute a capitalului** în resursele utilizate pentru consum şi investiții în intervalul 1998-2010. Această creştere se va realiza pe seama sporirii investițiilor brute (formarea brută a capitalului fix). În consecința,

în cadrul formării brute a capitalului o pondere în creştere va avea investiția brută. Referitor la cealaltă componentă a formării brute a capitalului, respectiv modificarea stocurilor, considerăm că, pe termen mediu şi lung, fenomenul de destocaj se va amplifica, astfel încât creşterea stocurilor nu va depăşi limitele considerate normale pentru susținerea producției.

În consecință, exceptând anul 2000, ritmurile medii de creştere a formării brute de capital devansează uşor ritmul de evoluție a produsului intern brut.

De asemenea, în realizarea proiecțiilor macroeconomice s-a adoptat ipoteza că, pe termen mediu (1999-2005), se înregistrează o creştere uşoară **consumului administrației publice şi private.** O asemenea ipoteză se justifică pornind de la nivelul relativ redus al acestui indicator comparativ cu nivelul înregistrat în țările dezvoltate (în care ponderea consumului public în resursele utilizate este cu circa 8-10 puncte procentuale mai ridicată decât în România). Pe de altă parte, avem în vedere faptul că nivelul redus al serviciilor publice şi sociale din România implică alocarea unor resurse importante pentru susținerea şi dezvoltarea acestui sector al consumului final.

Ponderea **consumului final al populației** este aproape constantă în intervalul 1999-2005 în resursele folosite pentru consum şi acumulare (produsul intern brut minus exportul net) şi este în scădere cu 3 puncte procentuale în PIB. Ca urmare, ritmurile de creştere a consumului final sunt situate sub ritmul de creştere a PIB cu aproape un punct procentual, în medie, pentru fiecare interval din orizontul de timp considerat şi va fi, de asemenea sub ritmul de creştere al formării brute de capital

Anul	Resurse pret-crt mld.lei	Formarea bruta de capital				Consumul final			
		pondere (%) în		valoare	dinamică	pondere (%) în		valoare	dinamică
		Resurse	PIB	mld.lei	(%)	Resurse	PIB	mld.lei	%
1995	76172	23.0	24.1	17510	6.8	77.0	80.8	58662	10.8
1996	117482	22.8	24.7	26771	3.6	77.2	83.7	90711	7.9
1997	268346	20.3	21.9	54573	-14.3	79.7	85.6	213773	-6.4
1998	367395	16.3	17.7	59859	-19.0	83.7	90.8	307536	-3.7
1999	523889	17.1	18.6	89788	0.0	82.9	89.8	434101	-5.9
2000	643939	17.1	18.4	109901	2.0	82.9	89.5	534038	2.5
2001	730862	17.2	18.5	125727	4.0	82.8	89.0	605136	3.0
2002	818488	17.4	18.6	142574	5.0	82.6	88.3	675914	3.4
2003	909487	17.6	18.7	160334	5.1	82.4	87.5	749152	3.6
2004	1003314	17.8	18.8	178792	5.2	82.2	86.6	824522	3.8
2005	1098248	18.0	18.8	197869	5.4	82.0	85.5	900378	4.0

Anul	Consumul final populatie				Consumul final public			
	pondere (%) în		valoare	dinamică	pondere (%) în		valoare	dinamică
	Resurse	PIB	mld.lei	%	Resurse	PIB	mld.lei	%
1995	63.7	66.9	48545	13.0	13.3	13.9	10117	1.0
1996	66.2	71.7	77733	11.0	11.0	12.0	12979	-7.5
1997	70.2	75.4	188416	-5.6	9.4	10.2	25357	-11.0
1998	69.6	75.6	255886	-6.0	14.1	15.3	51650	13.5
1999	69.6	75.4	364373	-5.1	13.3	14.4	69727	*-10.0*
2000	69.9	75.5	450366	*3.0*	13.0	14.0	83673	*0.0*
2001	70.0	75.2	511255	*3.2*	12.8	13.8	93881	*2.0*
2002	69.8	74.7	571481	*3.5*	12.8	13.6	104433	*3.0*
2003	69.7	74.0	633498	*3.6*	12.7	13.5	115654	*3.5*
2004	69.5	73.2	697025	*3.8*	12.7	13.4	127497	*4.0*
2005	69.3	72.3	761151	*4.0*	12.7	13.2	139227	*4.0*

Pe termen mediu, **exportul net** (export minus import) va evolua de la valori de -2.4 miliarde dolari în primii ani spre -1.6 miliarde dolari în anul 2005. Deci, în susținerea procesului de dezvoltare vor fi utilizate resurse atrase de pe piața internațională a capitalului, până spre mijlocul deceniului următor.

anul	export FOB			import CIF			export net		
		dinamica			dinamica				pondere în
	mil.$	mld.lei	%	mil.$	mld.lei	%	mil.$	mld.lei	PIB - %
1995	9404	19921.3	17.0	11306	23958	16.3	-1902	-4036.9	-5.6
1996	9648	30739.3	0.2	12503	39831	5.2	-2855	-9091.5	-8.4
1997	9853	73795.7	2.1	12448	91661	-4.7	-2595	-17866	-7.2
1998	10242	86988.0	2.3	13393	115713	5.2	-3151	-28725	-8.5
1999	10498	170066	2.5	12991	210459	-3.0	-2493	-40394	-8.4
2000	10813	209769	*3.0*	13251	257072	*2.0*	-2438	-47303	-7.9
2001	11245	239526	*4.0*	13649	290717	*3.0*	-2403	-51191	-7.5
2002	11751	270282	*4.5*	14072	323651	*3.1*	-2320	-53369	-7.0
2003	12339	303538	*5.0*	14508	356897	*3.1*	-2169	-53359	-6.2
2004	13018	339759	*5.5*	14972	390776	*3.2*	-1955	-51017	-5.4
2005	13799	378083	*6.0*	15451	423368	*3.2*	-1653	-45285	-4.3

Importul (CIF) este proiectat pe baza unui coeficient de elasticitate la PIB. Ipoteza reținută prevede faptul că susținerea unui ritm ridicat de creştere a PIB se poate realiza doar în condițiile modernizării tehnologiilor de producției şi a asigurării unei acoperiri corespunzătoare a balanței energetice şi de materii prime. Or, acest fapt duce la creşterea importului.

Ipoteza adoptată pe termen scurt privind relativa egalitate dintre **deflatorul intrinsec al produsului intern brut** (evoluția prețului intern al componentelor PIB) şi indicele care măsoară devalorizarea monedei naționale este reținută şi pe termen mediu. Raportul dintre aceşti doi indici este menținut aproape de unu în intervalul 2000 - 2005.

Această relativă egalitate nu exclude, în anumite perioade, o evoluție uşor diferită a celor doi indici. Mai mult, raportul respectiv este proiectat în apropierea sau lui unu după anul 2000, astfel încât cursul de schimb să nu constituie un element de accelerare a inflației. Raportul dintre indicele care măsoară devalorizarea monedei naționale şi deflatorul intrinsec al produsului intern brut nu este proiectat subunitar, astfel încât o asemenea evoluție să constituie un factor de stimulare a exportului.

De asemenea, admitem şi pe termen lung ipoteza că deflatorii calculați pentru componentele produsului intern brut sunt apropiați ca valoare de deflatorul intrinsec al P.I.B. O evoluție a acestor elemente în ritmuri sensibil diferite poate duce la realizarea unor structuri în termeni nominali diferite de structurile reale determinate prin modelul de prognoză. În proiectarea deflatorului PIB s-a ținut seama de faptul că evoluția inflației şi a cursului de schimb constituie criterii de convergență în vederea integrării în Uniunea Europeană.

Pornind de la nivelul atins al dezvoltării economice, în scenariul construit este analizată poziția externă a României în comparație cu nivelul de dezvoltare previzibil al Uniunii Europene, precum şi al celor mai puțin dezvoltate țări din UE (Spania, Portugalia, Grecia).

Anexe

PRODUSUL INTERN BRUT
miliarde lei (1997 - preţuri 1997, după 1998 - preţuri 1998)

anul	Produsul intern brut	Valoarea adăugată brută:							Impozite şi subvenţii pe produs
		Total	industrie	agricultura & silvicult.	constructii	transporturi & telecom.	alte servicii	PISB	
1997	249751	229735	88945	47055	13461	25343	59347	-4415	20016
1998	338670	305362	107306	54077	17497	35254	92796	-1567	33308
1999	322330	286283	101082	51201	17270	33708	89468	-6447	36048
2000	331464	295073	102881	52378	18419	34823	93201	-6629	36392
2005	413471	373321	121891	63657	27568	44448	124026	-8269	40150
2010	545529	501887	152748	81829	43642	60008	174569	-10911	43642

STRUCTURA PRODUSULUI INTERN BRUT

anul	Valoarea adugata bruta	Pondere în total P.I.B. a valorii adaugate brute din:						Impozite si subventii pe produs
		industrie	agricultura & silvicultura	constructii	transporturi & telecomunic.	alte servicii	PISB	
1996	92.7	34.2	19.1	6.9	8.6	26.7	-2.8	7.3
1997	92.0	35.6	18.8	5.4	10.1	23.8	-1.8	8.0
1998	90.2	31.7	16.0	5.2	10.4	27.4	-0.5	9.8
1999	88.8	31.4	15.9	5.4	10.5	27.8	-2.0	11.2
2000	89.0	31.0	15.8	5.6	10.5	28.1	-2.0	11.0
2005	90.3	29.5	15.4	6.7	10.8	30.0	-2.0	9.7
2010	92.0	28.0	15.0	8.0	11.0	32.0	-2.0	8.0

DINAMICI

Anul	Produsul intern brut	Valoarea adăugată brută	Valoarea adăugată brută din:						Impozite şi subvenţii pe produs
			industrie	agricultura & silvicultura	constructii	transporturi & telecom.	alte servicii	PISB	
1997	-6.6	-7.1	-5.0	1.4	-21.8	-9.7	-11.7	-13.2	-0.9
1998	-7.3	-8.6	-10.5	-8.3	-11.5	-12.3	-3.7	-12.9	6.7
1999	-4.8	-6.2	-5.8	-5.3	1.1	-1.2	-3.6		8.2
2000	2.8	3.1	1.8	2.3	1.6	1.2	4.2	2.8	1.0
Media:									
1999-2000	-1.1	-1.7	-2.1	-1.6	1.3	0.0	0.2	1.4	4.5
2001-2005	4.5	4.8	3.4	4.0	8.4	5.0	5.9	4.5	2.0
2006-2010	5.7	6.1	4.6	5.2	9.6	6.2	7.1	5.7	1.7
1999-2010	4.1	4.2	3.0	3.5	7.7	4.6	5.4	4.5	2.3

COMPARAŢII INTERNAŢIONALE

anul	România dinamica PIB/loc.	Produsul intern brut pe locuitor (SPA)					PIB/loc. România în % fata de:			
		România	UE-15	Spania	Portugalia	Grecia				
			ritmul mediu anual de crestere				UE	Spania	Portugalia	Grecia
			2.0%	2.5%	2.5%	2.5%	%	%	%	%
1997	-6.4	5800	19000	14800	13400	13100	31	39	43	44
1998	-7.1	5385	19380	15170	13735	13428	28	36	39	40
1999	-4.7	5132	19768	15549	14078	13763	26	33	36	37
2000	3.0	5285	20163	15938	14430	14107	26	33	37	37
2005	5.4	6631	22262	18032	16327	15961	30	37	41	42
2010	5.9	8748	24579	20402	18472	18058	36	43	47	48

UTILIZAREA PRODUSULUI INTERN BRUT

anul	populatia totala mii pers.	PRODUSUL INTERN BRUT			PIB/loc. dinamica %	curs mediu lei/USD
		pret-crt mii mld.lei	deflator (%)	dinamica %		
1995	22681	72.6	136	7.1	7.3	2033
1996	22568	108.4	145	3.9	4.4	3083
1997	22526	249.8	247	-6.6	-6.4	7168
1998	**22489**	**338.7**	**146**	**-7.3**	-7.1	**8875.6**
1999	22460	483.5	150	-4.8	-4.7	16200
2000	22430	596.6	120	2.8	3.0	19400
2001	22400	679.7	110	3.6	3.7	21300
2002	22375	765.1	108	4.2	4.3	23000
2003	22350	856.1	107	4.6	4.7	24600
2004	22325	952.3	106	4.9	5.1	26100
2005	22300	1053.0	105	5.3	5.4	27400

anul	export FOB mil.$	export FOB mld.lei	dinamica export FOB %	import CIF mil.$	import CIF mld.lei	dinamica import CIF %	export net mil.$	export net mld.lei	pondere în PIB export net - %
1995	9404	19921.3	17.0	11306	23958	16.3	-1902	-4036.9	-5.6
1996	9648	30739.3	0.2	12503	39831	5.2	-2855	-9091.5	-8.4
1997	9853	73795.7	2.1	12448	91661	-4.7	-2595	-17866	-7.2
1998	10242	86988.0	2.3	13393	115713	5.2	-3151	-28725	-8.5
1999	10498	170066	2.5	12991	210459	-3.0	-2493	-40394	-8.4
2000	10813	209769	*3.0*	13251	257072	*2.0*	-2438	-47303	-7.9
2001	11245	239526	*4.0*	13649	290717	*3.0*	-2403	-51191	-7.5
2002	11751	270282	*4.5*	14072	323651	*3.1*	-2320	-53369	-7.0
2003	12339	303538	*5.0*	14508	356897	*3.1*	-2169	-53359	-6.2
2004	13018	339759	*5.5*	14972	390776	*3.2*	-1955	-51017	-5.4
2005	13799	378083	*6.0*	15451	423368	*3.2*	-1653	-45285	-4.3

Anul	Resurse (Res) pret-crt mld.lei	Formarea bruta de capital: pondere în Res %	Formarea bruta de capital: pondere în PIB %	Formarea bruta de capital: valoare mld.lei	Formarea bruta de capital: % fata de an prec.	Consumul final: pondere în Res %	Consumul final: pondere în PIB %	Consumul final: valoare mld.lei	Consumul final: % fata de an prec.
1995	76172	23.0	24.1	17510	6.8	77.0	80.8	58662	10.8
1996	117482	22.8	24.7	26771	3.6	77.2	83.7	90711	7.9
1997	268346	20.3	21.9	54573	-14.3	79.7	85.6	213773	-6.4
1998	367395	16.3	17.7	59859	-19.0	83.7	90.8	307536	-3.7
1999	523889	17.1	18.6	89788	0.0	82.9	89.8	434101	-5.9
2000	643939	17.1	18.4	109901	2.0	82.9	89.5	534038	2.5
2001	730862	17.2	18.5	125727	4.0	82.8	89.0	605136	3.0
2002	818488	17.4	18.6	142574	5.0	82.6	88.3	675914	3.4
2003	909487	17.6	18.7	160334	5.1	82.4	87.5	749152	3.6
2004	1003314	17.8	18.8	178792	5.2	82.2	86.6	824522	3.8
2005	1098248	18.0	18.8	197869	5.4	82.0	85.5	900378	4.0

Anul	Consumul final populatie				Consumul final public			
	pondere în		valoare	% fata	pondere în		valoare	% fata
	Resurse %	PIB %	mld.lei	de an prec.	Resurse %	PIB %	mld.lei	de an preced.
1995	63.7	66.9	48545	13.0	13.3	13.9	10117	1.0
1996	66.2	71.7	77733	11.0	11.0	12.0	12979	-7.5
1997	70.2	75.4	188416	-5.6	9.4	10.2	25357	-11.0
1998	69.6	75.6	255886	-6.0	14.1	15.3	51650	13.5
1999	69.6	75.4	364373	-5.1	13.3	14.4	69727	*-10.0*
2000	69.9	75.5	450366	*3.0*	13.0	14.0	83673	*0.0*
2001	70.0	75.2	511255	*3.2*	12.8	13.8	93881	*2.0*
2002	69.8	74.7	571481	*3.5*	12.8	13.6	104433	*3.0*
2003	69.7	74.0	633498	*3.6*	12.7	13.5	115654	*3.5*
2004	69.5	73.2	697025	*3.8*	12.7	13.4	127497	*4.0*
2005	69.3	72.3	761151	*4.0*	12.7	13.2	139227	*4.0*

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 33/1999

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE AGRARĂ

ECONOMIA AGROALIMENTARĂ. ELEMENTE DE CERERE, OFERTĂ ŞI MECANISME DE REGLARE

Mihaela COSTEA
dr. Filon TODEROIU,
Cecilia ALEXANDRI

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

Capitolul 1: STAREA ACTUALĂ A ECONOMIEI AGROALIMENTARE ... 373
1.1. Evoluții contradictorii dintre agricultură şi industria alimentară 373
1.2. Reculul performanțelor economice sectoriale 374
1.3. Dinamica economiei agroalimentare în fluxurile comerciale externe 378

Capitolul 2: CEREREA AGREGATĂ AGROALIMENTARĂ 380
2.1. Evoluții recente 380
2.2. Cererea intermediară în economia agroalimentară 382
Bibliografie selectivă 385

Capitolul 3: PARTICULARITĂȚI ALE CERERII DE PRODUSE ALIMENTARE 387

Capitolul 4: ASPECTE METODOLOGICE 392
4.1. Estimarea parametrilor ecuațiilor cererii de produse alimentare ... 392
4.2. Estimarea coeficienților de elasticitate ai cererii de produse alimentare în funcție de prețuri şi venituri 396
Bibliografie selectivă 403

CAPITOLUL 1: STAREA ACTUALĂ A ECONOMIEI AGROALIMENTARE

1.1. Evoluții contradictorii dintre agricultură şi industria alimentară

În teoria economică, procesului de integrare agroalimentară, îi sunt ataşate şi o serie de concepte operaționale, între care, principalul, se referă la creşterea gradului de intensificare a fluxurilor productive.

Se consideră că avem de-a face cu un proces de intensificare economică în trei situații comportamentale ale indicatorilor producției finale şi consumurilor intermediare:

a) când acelaşi volum de producție finală este realizat cu un volum mai mic de consumuri intermediare;
b) când o producție- cantitativ mai mare- este realizată cu mai puține mijloace de producție;
c) când unei producții mai mari i se ataşează un volum superior de consumuri intermediare, dar sporul cantitativ al acestora este inferior sporului producției.

S-a considerat necesară această subliniere teoretică pentru a putea da o interpretare corelativă mai relevantă perechilor de indici anuali (ai producției finale şi consumurile intermediare) aferenți ramurii şi subramurilor economiei agroalimentare în perioada 1993-1995. (tabelul 1).

În sensul corelațiilor principale, prezentate mai sus, este de observat că în agricultură se întâlnesc mai multe tipuri de situații:

a) corelații în care producția finală agricolă a sporit cu 7%, iar consumurile intermediare aferente s-au diminuat cu aproape 26%, rezultanta fiind o creştere a volumului valorii adăugate brute în agricultură cu 39,4%(în anul 1990 față de 1989); această "explozie" a valorii agăugate brute în agricultură îşi găseşte explicația atât în anul agricol favorabil, cât şi în emulația indusă de declanşarea procesului de desocializare a agriculturii (îndeosebi efectele decretului 42/1990).
b) corelații în care reculul volumului producției finale agricole a fost însoțit de alocări suplimentare de consumuri intermediare (1991/1990) sau de scăderi mai mici de volum fizic de mijloace de producție utilizate (1992/1991).

Tabelul 1 - Producția finală, consumurile intermediare şi valoarea adăugată brută în economia agroalimentară a României, 1993-1995 (indici anuali)

		Producția finală	Consumuri intermediare	Valoarea adăugată brută
Agricultură	1993	1,127	1,111	1,142
	1994	1,004	0,976	1,029
	1995	1,041	1,035	1,047
	1996	1,005	1,066	0,957
Alimentară +băuturi	1993	0,981	0,991	0,95
	1994	1,092	1,126	1,019
	1995	1,15	1,155	1,141
	1996	1,198	1,182	1,223
Industria tutunului	1993	1,044	1,094	1
	1994	0,945	1,139	0,779
	1995	0,896	0,897	0,895
	1996	0,960	0,969	0,952
Total ramuri ale economiei naționale	1993	1,03	1,029	1,033
	1994	1,039	1,036	1,043
	1995	1,091	1,11	1,068
	1996	1,070	1,094	1,039

Sursa: calculații proprii, pe baza datelor din Anuarul Statistic al României 1994 - 1997.

Puternica instabilitate a indicatorilor sintetici ai agriculturii în perioada 1990-1992 s-a atenuat într-o oarecare măsură în perioada 1993-1995, interval în care au apărut şi unele corelații tipice procesului de intensificare economică.

În contrast cu agricultura, industria alimentară şi a băuturilor, prezintă din cele şase perechi de indici doar două perechi de indici supraunitari, dar ambele corelații de tip contrar intensificării, adică specifice procesului de extensificare economică (creşterea producției finale devansată de creşterea consumurilor intermediare în anii 1994-1995).

Evoluțiile contradictorii semnalate în diferite subramuri ale economiei agroalimentare s-au transmis la nivelul agregatelor economiei naționale. Astfel, şi la acest palier se întâlnesc aproape toate situațiile identificate în ramurile prezentate.

1.2. Reculul performanțelor economice sectoriale

Indicii anuali de volum, cu ajutorul cărora, s-au conturat tipuri predominante de corelație între producția finală şi consumurile intermediare, nu permit măsurarea tendințelor recente, înregistrate de indicatorii sintetici prin intermediul cărora se poate cuantifica performanța economică sectorială. În acest sens, s-a propus determinarea indicilor cu bază fixă utilizând datele furnizate în perioada 1993-1995. (tabelul 2)

Dinamicile cu bază fixă (1989=1) a indicatorilor sintetici prezintă o mare diversitate de tendințe ca urmare a agregării oscilațiilor anuale.

Tabelul 2 - Producție finală, consumuri intermediare şi valoare adăugată brută în economia agroalirnentară a României, 1993-1996 (indici cu bază fixă, 1989=1)

		Producție finală	Consumuri intermediare	Valoare adăugată brută
Agricultură	1993	1,034	0,823	1,219
	1994	1,038	0,803	1,254
	1995	1,080	0,831	1,313
	1996	1,085	0,886	1,257
Silvicultură+expl.forestiere+ec.vânat	1993	0,631	0,721	0,580
	1994	0,642	0,722	0,596
	1995	0,671	0,767	0,616
	1996	0.673	0,772	0,617
Pisicultură+pescuit	1993	0,624	0,575	0,812
	1994	0,468	0,427	0,754
	1995	0,389	0,359	0,538
	1996	0,257	0,237	0,376
Alimentară+băuturi	1993	0,848	0,844	0,864
	1994	0,926	0,951	0,880
	1995	1,065	1,098	1,004
	1996	1,276	1,298	1,228
Industria tutunului	1993	0,390	0,233	0,645
	1994	0,369	0,266	0,503
	1995	0,330	0,238	0,450
	1996	0,317	0,231	0,428
Total ramuri ale ec.naționale	1993	0,688	0,626	0,809
	1994	0,715	0,648	0,844
	1995	0,780	0,719	0,901
	1996	0,835	0,787	0,936

Sursa: calculații proprii, pe baza datelor din Anuarul Statistic al României (AS+RO),1991 - 1998.

Astfel, între cele cinci grupe de subramuri analizate, doar în agricultură sunt prezenți sistematic indicii supraunitari ai valorii adăugate brute, ca rezultantă a tendințelor specifice cunoscute de producția finală şi consumurile intermediare. În agricultură, pe perioada analizată pot fi distinse două intervale cu tendințe diferite, manifestându-se pregnant după 1990, ca deosebit de favorabilă:

a) perioada 1991-1992, în care reculul producției finale - mai puțin pronunțat decât al consumurilor intermediare - ceea ce a antrenat reducerea valorii adăugate brute la 106,7%, după ce în 1990 indicele ajunsese la 139,4% față de 1989;

b) în intervalul 1993-1995, uşoara tendință de creştere a producției finale însoțită de alocări în continuare inferioare de consumuri intermediare a imprimat valorii adăugate brute o tendință de creştere, aceasta ajungând să fie în 1995 cu 33% mai mare decât în 1989.

O cu totul altă situație a cunoscut industria alimentară şi băuturi, în care patru ani consecutivi de reducere a producției finale (1990-1993), însoțită de o tendință similară, dar mai accentuată, de diminuare a consumurilor intermediare, a imprimat valorii adăugate brute un recul până la 86,4% față de 1989.

Între factorii care au influențat tendințele de recul ale performanțelor sectoriale pot fi enumerați:

a) neclarificarea definitivă, încă, a raporturilor juridice privitoare la statutul proprietății asupra pământului şi mijloacelor de producție în agricultură, care a generat o anumită instabilitate în producția agricolă;
b) achiziția şi utilizarea în măsură tot mai redusă de inputuri intermediare, urmare a scumpirii acestora, considerabil mai puternice față de prețurile produselor agricole, la care se adaugă dezafectarea fără discernământ a unor componente importante ale stocului de capital fix productiv din agricultură (sistem de irigații şi desecări, construcții agrotehnice productive etc.);

Tabelul 3 - Dinamica producției principalelor materii prime agricole şi produselor alimentare prelucrate în România, 1993-1997(1989=1)

	1993	1994	1995	1996	1997
Grâu şi secară	0,675	0,780	0,972	0,399	0,906
Floarea soarelui	1,061	1,165	1,423	1,671	1,308
Sfeclă de zahăr	0,248	0,408	0,392	0,421	0,403
Lapte - total	1,087	1,256	1,342	1,356	1,331
Carne - total	0,925	0,900	0,818	0,829	0,798
Făină de grâu şi secară (echiv.grâu)	0,994	1,031	1,147	1,276	1,388
Uleiuri comestibile	0,859	0,782	0,903	0,952	0,992
Zahăr din sfeclă de zahăr	0,418	0,614	0,666	0,785	0,660
Lapte de consum	0,566	0,685	0,704	0,620	0,545
Produse lactate proaspete (3,5% grăsime)	0,523	0,546	0,816	0,744	0,529
Unt şi brânzeturi	0,523	0,477	0,523	0,477	0,438
Carne tăiată	0,896	0,860	0,864	0,868	0,709
Preparate din carne (inclusiv conserve)	0,611	0,617	0,630	0,532	0,443

Sursa: Calculații proprii, pe baza datelor din AS-RO,1991-1998.

c) instabilitatea cantitativă a producției agricole, obținută în condiții tehnologice destul de precare, s-a transmis în ramurile din avalul agriculturii şi îndeosebi în industria alimentară, unde capacități de

prelucrare, dimensionate pentru furnizori mari de materii prime agricole, au rămas în mare parte neutilizate ca urmare a fărâmițării excesive a ofertei interne de produse agroalimentare şi a resuscitării înclinației spre autoconsum al producătorilor agricoli individuali (tabelul 3).

d) gradul redus de utilizare a capacităților de prelucrare agroalimentară (ceea ce înseamnă costuri fixe ridicate pe unitatea de produs finit) împreună cu diminuarea drastică a puterii de cumpărare a populației, a condus la îngustarea cererii interne de produse agroalimentare, care, la rândul lor, devin factori de frânare a potențialului de relansare a creşterii producției şi performanțelor sectoriale.

Deoarece, conturile naționale furnizează date doar pentru perioada 1989-1995, considerăm oportun a se prezenta sub o formă simplificată, dinamica principalului indicator al creşterii economice - *valoarea adăugată brută* - într-una din ramurile esențiale ale economiei - *agricultura* - comparativ cu ansamblul economiei şi cu P.I.B.-ul total (tabelul 4). Având în vedere că sunt publicate date oficiale, inclusiv pentru anul 1996, prezentăm sintetic dinamica celor trei indicatori amintiți pentru perioada 1989-1996.

Tabelul 4 - Dinamica VAB - agricultură şi total şi a PIB - total în România în perioada 1989-96 (1989=100)

	VAB - agricultură	VAB - total	PIB - total
1989	100	100	100
1990	139,4	97,6	94,4
1991	122,8	86,1	82,2
1992	106,7	78,4	75,0
1993	121,9	81,0	76,1
1994	125,4	84,5	79,1
1995	131,7	90,3	84,7
1996	128,5	94,1	88,2

Sursa: calculații proprii, pe baza datelor din Anuarul Statistic al României 1991-1997 şi "Adevărul economic", nr. 12/1998.

Este de observat că, în întreaga perioadă 1990-1996, indicele valorii adăugate brute din agricultură a fost supraunitar,cu trei ani de recul şi patru ani de creştere economică. Altfel spus, în întreaga perioadă prezentată, *agricultura a generat valoarea adăugată brută în economie. Î*n acelaşi timp, atât valoarea adăugată brută pe ansamblul economiei, cât şi PIB total s-au situat sub nivelul anului 1989, cu trei ani de scăderi succesive şi patru ani de creştere lentă.

La tendința generală de scădere a PIB-ului total în perioada 1990-1996, foarte accentuat până în 1992, o contribuție nu lipsită de importanță a fost adusă de comerțul total şi agroalimentar.

1.3. Dinamica economiei agroalimentare în fluxurile comerciale externe

Modalitatea practică, de reliefare a măsurii în care inserția economiei agroalimentare în circuitul mondial de valori economice, constă în analiza următorului set de indicatori:

a) nivelul şi dinamica exportului şi importului total şi agroalimentar;

b) gradul de acoperire a importurilor prin exporturi;

c) indicii de devansare a exportului prin importuri.

Ca problemă generală, se poate spune că în perioada 1990-1996, spre deosebire de anii anteriori, soldul negativ al comerțului exterior agroalimentar a deținut ponderi mai mari în balanța nefavorabilă a comerțului extern total decât ponderile aceloraşi solduri, dar pozitive, înregistrate până în anul 1989 (tabelul 5).

Tabelul 5 - Volumul valoric al comerțului exterior al României, 1989-1996(mil.US$)

	Export (fob)		Import (cif)		Sold	
	Total	agroalim.	Total	agroalim.	Total	agroalim.
1989	10487	278	8438	135	1049	143
1990	5775	82	9202	1211	-3427	-1129
1991	4266	260	5793	785	-1527	-525
1992	4363	283	6260	997	-1897	-714
1993	4892	330	6522	966	-1630	-636
1994	6151	399	7109	664	-958	-265
1995	7910	431	10278	842	-2368	-411
1996	8084	614	11435	674	-3351	-60

Sursa: calculații proprii pe baza datelor din Anuarul Statistic al României 1996-1997

În perioada 1990-1996, ponderea soldului mediu anual negativ al comerțului agroalimentar în soldul mediu anual negativ al întregii economii naționale s-a situat la 25%, în timp ce în anul 1989, ponderea soldurilor similare, dar pozitive, era de aproape 7%.

Fie şi din numai această prezentare succintă comparativă, rezultă că practic, în anii de tranziție 1990-1996, inserția economiei agroalimentare, în fluxurile comerciale externe ale României, s-a deteriorat cu circa 32%, de la 7% pozitiv la 25% negativ.

Aprecierea de ansamblu, efectuată mai sus, poate fi confirmată şi prin analiza gradului de acoperire a importului prin exporturi, (tabelul 6).

Suficient de relevant în acest sens, este faptul că aproape în toți anii perioadei 1990-1996, gradul de acoperire prin export a importurilor la produsele agroalimentare a fost inferior celui aferent întregii economii naționale.

Tabelul 6 - Gradul de acoperire a importului şi indicii de devansare export/import

	Grad de acoperire a importului prin export		Indicii de devansare export/import ('89=1)	
	Total	**agroalim.**	**Total**	**agroalim.**
1989	124,3	205,9	1,000	1,000
1990	62,8	6,8	0,505	0,033
1991	73,6	33,1	0,593	0,161
1992	69,7	28,4	0,561	0,138
1993	75,0	34,2	0,604	0,166
1994	86,5	60,1	0,696	0,292
1995	77,0	51,2	0,619	0,249
1996	70.7	91,1	0,569	0,442

Sursa: calculații proprii, pe baza datelor din tabelul 5.

În fine, şi dinamica indicilor de devansare a importului de către exporturi în economia agroalimentară, vine să întărească aprecierea, deja formulată, conform căreia racordul la fluxurile externe al mărfurilor agroalimentare româneşti nu a generat, încă, efecte favorabile de antrenare în ansamblul economiei naționale.

CAPITOLUL 2: CEREREA AGREGATĂ AGROALIMENTARĂ

2.1. Evoluții recente

Analiza comportamentului dinamic al principalelelor componente ale PIB-total, în perioada 1993-97(1989=1),reliefează o coincidență de-a dreptul interesantă: doar valoarea adăugată brută din agricultură (din perspectiva resurselor) şi consumul final al administrației publice (din perspectiva utilizărilor) s-au situat, sistematic,peste nivelul anului 1989. În mod normal, o creştere sănătoasă a consumului guvernamental ar trebui să aibă efecte de antrenare în economie, în sensul generării de activitate în diferitele ramuri furnizoare de bunuri şi servicii intermediare, care să satisfacă acest segment al cererii agregate. Din păcate,ascensiunea în termeni de volum a consumului guvernamental - asimilată uneori cu un fel de "preț al tranziției" de la economia centralist administrată la cea de piață - a fost însoțită de un puternic recul al altor componente ale cererii agregate finale - interne (consumul populației şi formarea brută de capital) şi, respectiv, externe (tabelul 7).

Tabelul 7 - Dinamica principalelor agregate economice - total economie şi agricultură - în România

	1993	1994	1995	1996	1997
- **Total economie națională** -					
Produs intern brut	***0.761***	***0.791***	***0.848***	***0.882***	**0.820**
Valoare adăugată brută	0.810	0.844	0.902	0.937	0.863
-Consum final al populației	0.845	0.867	0.980	1.087	1.027
-Consum final al admin.publice	1.324	1.470	1.484	1.373	1.222
Formare brută de capital fix	0.529	0.639	0.683	0.710	0.597
Populație activă ocupată	*0.919*	*0.915*	*0.867*	*0.857*	0.824
Mijloace fixe(stoc de capital fix)	*1.143*	*1.250*	*1.426*	*1.492*	*1,526*
Investiții nete(FNCF)	*0.491*	*0.621*	*0.687*	*0.709*	*0,671*
- **agricultură** -					
Valoare adăugată brută	1.218	1.253	1.313	1.257	1.242
Mijloace fixe(stoc de capital fix)	0.843	0.881	0.955	0.939	0,933
Investiții nete(FNCF)	0.128	0.547	0.330	0.351	0,184
Populația activă ocupată	1.174	1.182	1.058	1.079	1.103

Sursa:calculații proprii.pe baza datelor din AS-RO,1991-98;

Pe de altă parte, creşterea de volum a valorii adăugate brute în agricultură s-a datorat, în esență, nu sporului real de performanță economică în

această ramură ci - contrar aproape tuturor experienţelor unor economii de piaţă moderne - substituţiei cu muncă slab recompensată a capitalului fix şi curent. Afirmaţia poate fi susţinută fără prea mare dificultate: atâta timp cât, în medie pe întreaga perioadă de tranziţie parcursă, cca. 30-35% din populaţia activă ocupată în agricultură a "generat" doar 20-22% din PIB-ul total al ţării, devine clar că avem de-a face, în acest sector important al economiei naţionale, cu un excedent absolut şi relativ de forţă de muncă, slab înzestrată cu capital lucrativ şi, deci, cu un scăzut nivel de productivitate.

Reluând ideea particularităţii comportamentului aproape divergent al generării de valoare adăugată în sectorul agricol faţă de cel neagricol în România, ea poate fi argumentată prin următoarea determinare cifrică: în termeni de preţuri '96, agricultura a "generat", în perioada 1990-96, un spor cumulativ de cea. 4750 mild. lei, spor care n-a putut "compensa" decât parţial reculul de peste 19400 mild. lei înregistrat în sectoarele neagricole; şi ca să fim până la capăt corecţi, trebuie subliniat că, acest efect "frânator de cădere" pentru agricultură în aceşti ani de tranziţie, nu s-a realizat în condiţii prea "amiabile" în raport de preţuri; în esenţă, vrem a spune că agricultura a fost una dintre puţinele ramuri care a "funcţionat" cu **preţuri administrate** ("protective" pentru consumatorii finali de bunuri agroalimentare) la output-uri şi cu **preţuri liberalizate** ("remuneratorii" pentru furnizorii din amonte ai agriculturii) la input-uri, concomitentă care a indus o adevărată "cronicizare" a procesului de decapitalizare a producătorilor agricoli.

Dacă efectul de "frânare a căderii" poate fi privit drept "treimea de deasupra apei " a "iceberg"-ului economiei agroalimentare, trebuie spus că, în spaţiul celorlalte "două treimi", situate sub nivelul aparenţelor "tonifiante", s-au instalat şi acţionează - mai mult sau mai puţin agresiv - o serie de procese "corozive" ale inter-relaţiilor dintre diferitele subsectoare ale sistemului agroalimentar, între care pot fi amintite următoarele:

a) asimetria mutaţiilor structurale intervenite în distribuţia sectorială a ponderii proprietăţii private asupra terenului agricol nu s-a translat şi asupra ponderii în "stocul" principalelor mijloace curente de producţie agricolă, în sensul că un sector privat majoritar în deţinerea pământului, utilizează un segment minoritar din "zestrea" de capital de exploatare, făcând posibilă instalarea, pe ansamblul agriculturii, a unei tendinţe de declin relativ al importanţei input-urilor intermediare, îndeosebi ale celor aşa-numite "sporitoare de randamente" (fertilizanţi şi produse chimice, furaje combinate, seminţe şi material de plantat etc), precum şi a serviciilor de mecanizare şi de îmbunătăţiri funciare;
b) preponderenţa deciziei de natură individuală, (nu totdeauna şi nu peste tot îndeajuns de calificată) în cadrul comportamentului economic al producătorilor agricoli a făcut dificilă, dacă nu chiar imposibilă, o cât de mică ajustare a ofertei agricole la semnalele (uneori distorsionat transmise prin preţuri) provenite din segmentele

de cerere agregată agroalimentară, situate fie în avalul imediat (procesarea agroalimentară), fie în consumul final intern sau export; această asimetrie de raţiuni decizionale nu putea să aibă ca efect decât o deteriorare şi mai pronunţată a capacităţii de fructificare a capitalului în agricultură, care atrage după sine, din păcate, o diminuare puternică a înclinaţiei spre investire de fluxuri de capital intern sau extern în sectorul agroalimentar românesc.

2.2. Cererea intermediară în economia agroalimentară

În preţuri '95, intensitatea materială a producţiei finale agricole a scăzut de la 58,1% în anul 1989 la cca. 40% în 1990, ponderea medie de cca. 45%, situând agricultura României la un grad redus de intensivitate, comparativ cu ţările Uniunii Europene (tabelul 8).

Tabelul 8 - Intensitatea materială a producţiei finale şi eficienţa consumului intermediar în economia agroalimentară a României, perioada 1993-1995

		Material-intensit.Prod.Fin.(%)		Eficienţa cons.interm.(Lei/Leu)	
		pr.curente	**pr.compar.'95**	**pr.curente**	**pr.compar.'95**
Agricultură	1993	47.6	46.0	1.1024	1.1926
	1994	45.0	44.8	1.2242	1.2573
	1995	**44.5**	**44.5**	**1.2719**	**1.2719**
Agric.+silvic.+piscic.	1993	47.6	46.0	1.0989	1.1920
	1994	44.9	44.7	1.2271	1.2581
	1995	**44.5**	**44.5**	**1.2729**	**1.2729**
Ind.alim.+băuturi+tutun	1993	67.6	63.2	0.4792	0.5908
	1994	65.4	65.4	0.5293	0.5291
	1995	**65.8**	**65.8**	**0.5208**	**0.5208**
Economie agroalimentară	1993	54.7	52.0	0.8296	0.9398
	1994	52.5	52.2	0.9060	0.9265
	1995	**52.7**	**52.7**	**0.9108**	**0.9108**
Economie naţională	1993	57.1	54.8	0.7519	0.8232
	1994	54.3	54.7	0.8432	0.8288
	1995	**55.6**	**55.6**	**0.7974**	**0.7974**

Sursa:calculaţii proprii.pe baza datelor din Conturile Naţionale 1991-97;

Sintetic exprimat, eficienţa netă a consumurilor intermediare în agricultură (în preţuri '95) înregistrează în anul 1990 un nivel de peste 1,52 lei valoare adăugată brută/leu consumuri intermediare (cu mai mult de 89% faţă de 1989),în scădere până la 1,16 lei în 1992, şi apoi o uşoară ameliorare până la 1,27 lei în 1995.

Prin prisma celor două componente (de volum şi de preț), consumurile intermediare din agricultură, în recul cantitativ ca alocare, au fost purtătoare ale unor prețuri reale (utilizând deflatorul implicit al prețurilor PIB-ului) cu cca. 37% mai mari în 1992 față de 1989,după care intervine o tendință de scădere.

De unde provine, de fapt, scumpirea reală relativă a input-urilor intermediare din agricultură? Autoconsumul agriculturii (în volum crescând după reculul considerabil, cu aproape 30% în 1990) este purtătorul unor prețuri reale relative în scădere. Consumurile intermediare provenite, în schimb, de la restul ramurilor (exclusiv industria alimentară), într-un considerabil recul cantitativ (cca. 50% față de 1989) sunt purtătoare ale unor prețuri reale situate între 40% (1990) şi 78% (1992) peste nivelul anului 1989. Aici este cantonată, de altfel, principala cauză a "foarfecii" prețurilor reale, defavorabilă sistematic agriculturii în ultimii şapte ani.

De-a dreptul surprinzătoare este următoarea paralelă: în timp ce consumurile intermediare ale agriculturii provenite de la industria alimentară (în recul cantitativ cu cca. 40%) au fost achiziționate la prețuri reale mai mari cu peste 45% (1993) față de 1989, input-urile intermediare ale industriei alimentare, procurate de la agricultură (în recul maxim de cca. 25% în 1992) au fost purtătoare ale unor prețuri reale cu aproape 44% mai mici față de anul 1989.

Consecința directă a acestor tendințe relativ divergente, semnalate la componentele de volum şi de preț real ale consumurilor intermediare, în interiorul economiei agroalimentare, este o anumită **dezintegrare** a cererii agregate intermediare agroalimentare (tabelul 9).

Tabelul 9 - Inter-relații dintre producția agricolă (PA) şi industria alimentară (IA) în România,1989-1995

-%-

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Vânzări intermediare:							
-PA către IA	65.1	67	61.3	59.3	49.5	48.9	50.8
-IA către PA	*19.1*	*23.6*	*26.5*	*22.1*	*28.4*	*23.9*	19.7
Cumpărări intermediare:							
-IA de la PA	76.7	71.1	73.6	68.9	75.2	71.2	66.4
-PA de la IA	*18*	*23.7*	*15.5*	*13.4*	*14.6*	*14.9*	13.8

Sursa:calculații proprii, pe baza Conturilor Naționale 1989-95, CNS, Bucureşti, 1991-1998;

În esență, asistăm la un recul al furnizărilor intermediare ale producției agricole către industria alimentară (de la cca. 67% în 1990 la cca. 51% în 1995), dar şi al cumpărărilor intermediare ale industriei alimentare de la producția agricolă (de la cca. 77% în 1989 la cca. 66% în 1995).

Făceam mai înainte afirmația că, prin intensitatea input-urilor intermediare în producția finală, agricultura României se situează sub gradul de

capitalizare al agriculturii țărilor din UE. În contrast cu trendurile comunitare se situează şi ceilalți indicatori sintetici ai agriculturii româneşti (tabelul 10).

Tabelul 10 - Ritmuri medii anuale de modificare a unor indicatori sintetici ai agriculturii în Uniunea Europeană şi România, 1990-95 (1990=1)

	Producție finală	Consum intermediar	Valoare adăugată brută	Foarfecă prețurilor agricole reale
Belgia	2.92	2.16	3.85	-2.56
Danemarca	0.83	0.96	0.71	-1.11
Germania	-0.06	-1.85	1.72	-3.29
Grecia	2.64	1.66	2.96	-2.12
Spania	-2.30	1.49	-5.44	2.25
Franța	0.26	0.20	0.32	-2.27
Irlanda	0.90	3.56	-1.19	0.64
Italia	1.08	-1.15	1.92	-1.68
Luxemburg	0.22	0.34	0.12	-1.67
Olanda	1.81	0.06	3.24	-2.50
Austria	-1.08	0.28	-1.85	-5.25
Portugalia	-1.27	-2.02	-0.55	-1.40
Finlanda	-3.36	-2.72	-3.96	-6.30
Suedia	-2.17	-1.34	-3.36	-2.04
Regatul Unit	0.06	0.22	-0.12	-0.17
EUR-12	***0.32***	***0.00***	***0.57***	***-2.21***
EUR-15	**0.18**	**-0.10**	**0.38**	**-2.06**
România	***0.18***	***2.46***	***-1.19***	***-0.31***

Sursa: calculații proprii,pe baza datelor din lucrarea 'The Agricultural Situation in the European Union.1996 Report', EC,Brussels,1997; AS-RO '97.

Pregnantă este tendința de uşor recul al volumului input-urilor intermediare în țările membre ale UE (în principal pe seama ameliorării eficienței alocative şi a conversiei factorilor), prin contrast cu situația din România căreia, cel puțin din această perspectivă, îi va trebui destul timp pentru a-şi ajusta capacitatea sa competitivă economică la standardele europene.

Aşa cum am subliniat, una dintre cauzele - ce ține de comportamentul economic al agricultorilor - pentru care s-a diminuat volumul alocării de input-uri intermediare, a fost scumpirea prețurilor output-urilor agricole. În încercarea de a identifica factorii care ar putea contribui la revigorarea cererii intermediare pentru input-uri agricole sunt de reținut toți aceia care duc spre o **diminuare relativă a prețurilor reale ale input-urilor** (în principal elasticitatea alocărilor cantitative, elasticitatea răspunsului ofertei la semnalele de prețuri ale output-urilor, disponibilitatea pieței pentru input-uri).

În "curtea" agricultorilor se găseşte, după opinia noastră, doar ameliorarea conversiei alocărilor de factori care, numai într-un mediu economic detensionat, poate influența stimulator cererea de input-uri pentru producția

agricolă. Dacă, dimpotrivă, alte variabile macroeconomice, exterioare agriculturii (precum inflația, dobânzile, cursul de schimb) vor afecta puterea reală de cumpărare a produselor agricole, este de aşteptat o întârziere a relansării cererii pentru input-uri intermediare necesare unei ramuri importante a economiei româneşti.

Ataşând valori (exprimate în prețuri '96) dinamicilor indicatorilor mai sus menționați (1989=1), s-a cuantificat următoarea evoluție corelativă pentru perioada 1990-96, a modificărilor cumulative anuale: un recul de numai 146,6 mild. lei al producției agricole a fost "acompaniat" de "căderi" considerabile ale producției alimentare indigene (peste 9250 mild.lei) şi, respectiv ale vânzărilor cu amănuntul de mărfuri agroalimentare (cca.3845 mild.lei); rezultă de aici o "stare de fapt" care, perpetuată şi în anii viitori, s-ar putea să complice şi mai mult dificultățile actuale de ajustare a economiei agroalimentare româneşti la rigorile europene de competitivitate; diferența dintre cele două ultime "căderi" (cca. 5400 mild. lei) reprezintă, de fapt, "aportul" cumulativ al cererii agregate de consum agroalimentar satisfăcută prin importurile de bunuri alimentare; ori, această corelație vine să confirme ceea ce - prin altă metodă de măsurare - se stabilise, şi anume că, în anii 1990-1996, gradul mediu de deschidere comercială a economiei agroalimentare a fost determinat, în mare măsură, de importurile şi nu de exporturile agroalimentare.

Este cunoscută, îndeobşte, înclinația consumatorilor de bunuri agroalimentare de a trage foloase mai mari dintr-o multitudine de produse şi servicii decât dintr-o ofertă limitată, deoarece alegerea dintr-un "fascicol" de bunuri mijloceşte frecvent o combinare mai avantajoasă a calităților mărfurilor. Prin extensie, Hartmann susține teza conform căreia "comerțul internațional duce la câştiguri de bunăstare pentru țările participante, chiar dacă acestea nu se deosebesc din punct de vedere al înzestrării cu resurse şi / sau tehnologii". De unde concluzia că "o strategie sectorială" orientată spre asigurarea capacității competiționale, revendică, pe de o parte, o mai puternică orientare spre necesitățile consumatorilor, dar şi, pe de altă parte, o creştere a activității de comerț exterior, pentru exploatarea avantajelor "economiei de scară". Ceea ce, în practică, ar însemna o atentă analiză a celor **patru determinanți ai performanței,** sintetizați de Hartmann în aşa-numitul **"diamant al competitivității"şi** anume: condițiile de pe piețele factorilor; strategia anteprenorială; condițiile cererii; industriile înrudite de susținere. Toți cei patru determinanți situându-se într-un "spațiu" în care pot interveni acțiuni ale hazardului sau ale statului.

Bibliografie selectivă

1. Artis, M., Surinach, J., Pons, J.:"EI sistema agroalimentario catalan en la tabla Input-Output de 1987", in "Investigation Agraria-Economia" (IAE), INITAA, Vol. 9, nr.1, 1994;

2. Ayazi, A.R., Rapports entre l'agriculture et les autres secteurs, în: 'Etudes sur l'economie et les statistiques agricoles', (EESA),FAO,Rome 1978;
3. Devadoss,S., Meyers, W.H., Sterlea D.R.: Macrolinkages between the Farm and Nonfarm Sectors and the Impact of Monetary Policy Decisions, CARD Monograph 87-M1,lowa St. Univ.,Ames, 1988;
4. Dumitru, D., lonescu, L., Popescu, M.,Toderoiu, F.: Agricultura României tendințe pe termen mediu şi lung,Ed. Expert, Bucureşti, 1997;
5. Enciso, J.P., Sabate, P.,: Una vision del complejo de produccion agroalimentario espanol en la decada de los ochenta, în "Investigation Agraria-Economia" (IAE), INITAA, Vol. 10, No.3, Madrid, 1995;
6. Greig Smith, Economics and Management of Food Processing, AVI Publ.Co.Inc. Westport, 1984;
7. Hartmann, M.: Uberlegungen zur Wettbewerbsfahigkeit des deutschen Ernahrungsgewerbes, în "Agrarwirtschaft"(AW), Jg.42, Heft 6;
8. Mafassis, L., Ghersi, G.,.Inititation a l'economie agroalimentaire, Ed. Hatier, Aupelf, Paris, 1992;
9. Rudolph, D., Toderoiu, F.: The Romanian Agri-Food Sector in Transition, Working Paper, Second Draft, IAMO-Halle/Saale,Germany, 1997;
10. Toderoiu, F.: Productivity Gaps - Generators of Economic and Social Disparities in Agriculture, în 'Romanian Economic Review' (RER), Vol.41,nr.2, 1996;
11. Toderoiu, F.: Competitivitatea internă şi externă a economiei agroalimentare -măsurare şi tendințe, în 'Revista Română de Statistică' (RRS), nr. 11-12, CNS, 1997;
12. Toderoiu, F.: Inputurile în agricultură - structură şi eficiență alocativă, Referat prezentat la Conferința internațională: "Agricultural Inputs - Trade and Technology", 11-13.09, Bucureşti, 1997;
13. Toderoiu, F.: Aggregate Demand of Agri-Food System in România - Measurement Methods and Trends, în 'Romanian Economic Review' (RER), Vol. 43, Nr.1, Romanian Academy, Bucharest, 1998;
14. Zahiu, L.,Toncea,V.,Toderoiu,F.: Sistemul de stimulatori şi stabilizatori ai pieților agricole în România, Banca Mondială, Bucureşti, 1996;
15. ***: Agricultural Situation and Prospects in the Central and Eastern European Countries, European Commission, DG IV, June, 1995;
16. ***: Conturile Naționale 1989-95, CNS, BNR, 1998;

CAPITOLUL 3: PARTICULARITĂȚI ALE CERERII DE PRODUSE ALIMENTARE

Estimarea parametrilor funcțiilor cererii de produse alimentare este un pas necesar pentru o cât mai corectă apreciere a efectelor intervențiilor din planul politicilor agricole şi alimentare.

Teoria economică ajută la formularea aşteptărilor în legătură cu schimbarea unor parametri ai cererii alimentare, cum ar fi veniturile şi prețurile; dar teoria este de mic ajutor în previzionarea cantitativă a magnitudinii reacțiilor consumatorilor, datorită influenței unor factori necomensurabili, de natură psihologică (aşteptările consumatorilor), sau legați de modelul socio-cultural al populației respective.

Totodată însă, justa dimensionare a cererii solvabile pentru principalele produse alimentare apare ca un factor esențial în dimensionarea corectă a debuşeelor interne pentru producția alimentară şi a disponibilităților pentru export. Este un lucru cunoscut că aşteptările în legătură cu evoluția cererii alimentare depind fundamental de nivelul veniturilor populației respective şi deci, la nivel global, de gradul de dezvoltare al țării. Țările dezvoltate se confruntă actualmente cu fenomenul de saturare al cererii alimentare, aceasta descrescând sub efectul veniturilor, la principalele produse alimentare. Un studiu efectuat în Marea Britanie[1] indică elasticități negative ale cererii în raport cu venitul pentru toate produsele alimentare, cu excepția fructelor şi legumelor proaspete, sucurilor de fructe şi iaurtului cu fructe. Desigur, că această comprimare (stagnare) a cererii interne are un efect inhibitor asupra producției agricole şi alimentare şi a fost unul din motivele care a determinat apariția acelor măsuri de limitare a ofertei, ce caracterizează politicile agricole din Uniunea Europeană sau Statele Unite.

Cu totul alta este însă situația în cazul țărilor în curs de dezvoltare, în care nivelul relativ scăzut al cererii alimentare solvabile şi continua ei comprimare are loc sub efectul scăderii puterii de cumpărare. În aceste țări cererea alimentară are potențialități semnificative de dezvoltare, în situația declanşării creşterii economice şi poate iniția efecte de antrenare asupra tuturor verigilor sistemului agroalimentar, inclusiv asupra agriculturii.

Estimarea parametrilor ecuațiilor cererii poate furniza informații utile în ambele situații de evoluție a veniturilor: în cazul scăderii veniturilor - asupra strategiilor de supraviețuire adoptate şi a substituțiilor alimentare specifice acestei situajii, iar în cazul creşterii puterii de cumpărare asupra produselor cu

---

[1] Produsele alimentare şi agricultura în economia de piață, Michael Tracy, Editura APS, 1997

cel mai mare potențial de creştere al cererii solvabile (evident cele cu elasticitatea cea mai ridicată).

Aceşti parametri, de forma elasticităților de venit, elasticitatea propriului preț şi elasticitatea încrucişată sunt necesari la nivel macroeconomic pentru a corela consumul alimentar agregat cu producția, importul şi exportul de alimente.

De asemenea, la nivel macroeconomic, parametrii cererii sunt utilizați pentru determinarea implicațiilor schimbării prețurilor şi veniturilor asupra stării nutriționale al populației, în special al celei sărace. În această situație este necesară dezagregarea parametrilor, în funcție de clasele de venituri, pentru ca intervențiile specifice politicilor alimentare (subvențiile) să aibă efectul aşteptat asupra populației țintă.

La acest punct apare necesară stabilirea gradului de agregare a coeficienților de elasticitate utilizați, fiind cunoscut faptul că fiecare unitate de observare (consumator sau menaj) are propria sa elasticitate în raport cu venitul. În general, însă se convine utilizarea unei singure elasticități pentru cererea de alimente, ca o medie pentru consumatorii reprezentativi, atunci când se simulează cum va reacționa întreaga economie la schimbarea politicii agricole sau alimentare, a ratelor de schimb şi a preturilor. Totuşi utilizarea coeficienților agregați de elasticitate pentru aprecierea impactului intervențiilor specifice politicilor alimentare asupra populației sărace apare ca neadecvată, deoarece clasele cu venituri superioare cumpără mai multe produse alimentare şi astfel primesc mai mult din subvenții decât clasele cu venituri inferioare.

Coeficienții de elasticitate trebuie apreciați şi sub aspectul valabilității (semnificației) temporale, aceasta fiind indusă hotărâtor de datele pe baza cărora au fost estimați. Tabelul 11 prezintă sursele uzuaie de informații care se utilizează pentru estimarea parametrilor cererii alimentare.

Tabelul 11 - Utilitatea diferitelor surse de date pentru obținerea parametrilor cererii alimentare

Surse de date sau informații	Parametrii cererii			
	Nivel micro		Nivel macro	
	Termen scurt	Termen lung	Termen scurt	Termen lung
Producția națională, consumul, comerțul, prețuri	N	N	U	S
Bugetele de familie	s	U	s	U
Marketing şi surse privind comerțul	S	N	S	S
Comparații internaționale	S/N	S	S	S

u = sursă uzuală, S = sursă secundară, N = nu este probabil să fie utilizate ca sursă
Sursa: preluat din Food Policy Analysis, pag.49

Tabelul arată că datele naționale agregate ale consumului, producției şi comerțului sunt surse potrivite pentru estimările la nivel macroeconomic pe termen scurt. Totodată, pentru a realiza o estimare statistică de încredere sunt necesare serii cronologice pe 15-20 ani, iar datorită schimbării gusturilor, a structurii economiei şi chiar a modificării procedurilor de raportare statistică, în multe cazuri, asemenea serii lungi de timp cu date asupra consumului, sunt privite cu neîncredere, mai ales pentru țările în curs de dezvoltare.

Opinia curentă este aceea că datele cele mai bune pentru estimarea parametrilor cererii alimentare sunt cele din bugetele de familie, realizate prin cercetări statistice selective, dar şi cele mai scumpe. Pe baza lor se poate realiza estimarea parametrilor cererii pe termen lung, ele reuşind să capteze pe deplin procesele de ajustare în cazul schimbării venitului sau a prețului.

Datele cuprinse în comparațiile internaționale şi sursele privind comerțul, ca şi discuțiile cu experții în marketing-ul alimentar sunt importante pentru realizarea unor rezultate sensibile. Desigur că, testul final al acurateței estimărilor făcute este valabilitatea predicțiilor cererii realizate pe baza coeficienților de elasticitate obținuți.

Problema disponibilității datelor pentru estimarea parametrilor cererii este actuală pentru multe din țările în tranziție, deoarece este clar că în aceste cazuri nu pot fi folosite serii cronologice pe 15-20 ani privind consumul, comerțul şi producția, în absența funcționării legilor pieței.

Singura sursă valabilă rămân bugetele de familie, de a căror disponibilitate şi relevanță depinzând acuratețea estimărilor parametrilor cererii.

Teoria economică subliniază cadrul specific de manifestare al cererii de produse alimentare. Parametrii economici care determină cererea alimentară sunt îndeobşte cunoscuți, în fruntea listei figurând venitul, propriu preț al produsului, prețurile produselor complementare sau substituibile, ratele de schimb, comerțul internațional. Dar numeroase alte elemente sunt importante şi sunt luate în considerare în diferitele studii pe această temă: mărimea şi compoziția familiei, nivelul educațional, ocupația, localizarea, anotimpul, viața comunității tradiționale rurale, etc.

Relația specifică dintre cererea alimentară şi venituri este cunoscută sub numele de "legea statistică" a lui Engel. Ea stabileşte că proporția bugetului familiei dedicată cheltuielilor alimentare scade când veniturile cresc. Este o relație empirică bine stabilizată în toate economiile, iar efectul ei direct se referă la faptul că elasticitatea de venit a cererii alimentare este subunitară. Acest adevăr este valabil pentru cererea agregată la nivelul societății, dar este posibil ca această elasticitate să aibă valori mult mai mari (supraunitare) pentru clasele cu venituri scăzute şi de asemenea să scadă la nivele foarte mici (apropiate de zero şi chiar negative) în cazul consumatorilor cu venituri ridicate.

Impactul modificării prețurilor asupra cantităților cumpărate şi alegerilor consumatorului este cunoscut sub numele de legea (ecuația) lui Slutsky. Există

doi factori separați care provoacă scăderea cumpărătorilor atunci când prețurile cresc. În primul rând, mărirea prețurilor determină scăderea puterii de cumpărare, atunci când venitul bănesc rămâne constant. Această scădere a venitului real va determina scăderea cumpărărilor la produsul alimentar respectiv (aşa numitul efect de venit). În al doilea rând însă, chiar dacă consumatorii au primit o compensație pentru reducerea venitului real determinată de creşterea prețului, schimbarea prețului relativ va determina mulți consumatori să ajusteze compoziția coşului de consum prin renunțarea la acele mărfuri care au devenit relativ mai scumpe (efectul de substituție). În multe cazuri, schimbările de prețuri nu sunt compensate de guvern. În asemenea cazuri "efectul de venit" al schimbării prețului trebuie adăugat efectului negativ de substituție, pentru a determina diminuarea totală a consumului, care va reflecta actualul comportament al consumatorului. Deci, pentru bunurile normale efectul de venit accentuează efectul de substituție care conduce la scăderea cererii în situația în care prețurile cresc.

În cazul mărfurilor inferioare, efectul de venit acționează în direcția opusă efectului de substituție, deoarece scăderea veniturilor reale cauzată de creşterea prețurilor conduce la creşterea consumurilor de bunuri inferioare. Este logic posibil ca un asemenea efect de venit, de sens opus, să fie mai mare decât efectul de substituție, dacă bunul inferior ocupă o parte semnificativă a bugetului menajului. Se ajunge astfel în situația cunoscută sub numele de "paradoxul lui Giffen": deşi prețurile cresc, cererea pentru anumite mărfuri alimentare creşte, deoarece efectul de venit este foarte puternic. Menționez că în cazul țării noastre, studiile efectuate relevă că sunt percepute ca bunuri inferioare de către consumatori leguminoasele şi mălaiul.

O altă lege empirică care acționează în domeniul cererii alimentare este legea lui Bennett. Ea stabileşte că proporția produselor pe bază de amidon (cereale şi rădăcinoase) în alimentație scade, când veniturile cresc, iar consumatorii îşi diversifică consumul alimentar prin includerea caloriilor scumpe. Legea lui Bennett are la bază observații ale dietelor naționale, în situația în care veniturile cresc şi ea reflectă dorința universală pentru varietatea dietei, proteine de calitate superioară şi zahăr rafinat.

Astfel, se poate observa, că în timp ce legea lui Engel se referă la variația structurii cheltuielilor de consum în raport cu veniturile, legea lui Bennett stabileşte variația surselor de calorii alimentare odată cu creşterea veniturilor. Calitatea alimentației unei populații este măsurată de prețul mediu al caloriei finale. În acest sens a fost observată o altă legitate empirică, care stipulează relația dintre calitatea medie a caloriei, măsurată prin preț şi venit.

Relația dintre creşterea veniturilor şi prețul caloriei a fost studiată prin numeroase anchete alimentare efectuate în zone sărace ale lumii: populația rurală din Sri Lanka, populația urbană săracă din Brazilia etc. (Ben Senauer, Terry Doe, 1996).

Concluzia care s-a desprins a fost aceea că odată cu creşterea veniturilor, preţul caloriei creşte mult mai accentuat decât numărul de calorii consumate. Acest fapt reflectă dorinţa de calitate şi de diversificare a dietei, inclusiv a menajelor sărace. Populaţiile sărace vor cumpăra calorii al căror preţ creşte mai mult decât creşterea veniturilor. Efectul direct al acestei stări de fapt este că elasticităţile de venit ale cheltuielilor alimentare depăşesc considerabil elasticităţile consumului fizic exprimat în calorii. O creştere cu 10% a venitului menajului duce la o creştere de numai 3-4% a consumului de calorii -pentru familiile sărace.

Relaţiile empirice, care au fost amintite, au un caracter general şi uneori ele pot fi contrazise de anumite situaţii sau cazuri particulare.

Astfel, aşa cum am arătat deja, puternice rezultate empirice demonstrează faptul că oamenii răspund la schimbările preţului prin ajustări în sens invers ale cumpărărilor alimentare. Există însă situaţii în care mărirea preţului poate conduce la creşterea cumpărărilor. Este cazul în care intră în acţiune factori psihologici cum ar fi anticipările consumatorilor şi teama că o mărire de preţuri va conduce la alte măriri succesive şi atunci se fac cumpărări de panică în scopul stocării.

De asemenea, în multe situaţii, preţul mărfii este perceput ca un indicator al calităţii acesteia, ajungându-se la cazul în care consumul creşte atunci când preţul creşte. Acest fapt se poate observa şi în cazul ţării noastre dacă se urmăresc de, exemplu, cumpărările de carne pe grupe de venituri; pe măsură ce cantităţile cumpărate cresc, creşte şi preţul la care se fac achiziţiile - o relaţie complet atipică!

Creşterea preţurilor poate să afecteze pozitiv cererea de alimente şi consumul de nutrienţi, când menajele produc şi totodată consumă mărfuri alimentare (Ben Senauer şi Terry Roe, 1996). Acest aspect este important, deoarece o parte semnificativă a populaţiei sărace din ţările în curs de dezvoltare trăieşte în gospodării de subzistenţă. Modelul gospodăriei de subzistenţă include într-un singur cadru atât deciziile de consum cât şi cele de producţie. Când o fermă familială produce mărfuri alimentare o parte pentru consum şi altă parte pentru vânzare, o creştere a preţului afectează profiturile fermei şi veniturile menajului.

Studiile empirice asupra acestui model, efectuate în multe ţări arată că efectul profitului poate distorsiona complet tradiţionalul efect de preţ, astfel încât o creştere a preţului are ca efect o creştere a consumului în cadrul fermei familiale.

CAPITOLUL 4: ASPECTE METODOLOGICE

4.1. Estimarea parametrilor ecuațiilor cererii de produse alimentare

Modul de abordare al problemei estimării parametrilor ecuațiilor cererii este condiționat de datele disponibile.

4.1.1. În situația în care sunt disponibile date de tipul seriilor cronologice, pe perioade de cel puțin 15-20 de ani, acestea pot fi utilizate pentru estimarea cererii agregate pe tipuri de produse. Aceste abordări sunt utile în lucrările de prognoză a cererii sau de analiză a impactului politicilor economice generale, agricole şi comerciale asupra cererii şi consumului alimentar.

Toshiyuki Kako (şi alții în 1997) a elaborat un astfel de model pentru prognoza cererii de orez în Japonia în scopul comensurării efectelor accesului cotelor minime de import asupra balanței orezului. Au fost folosite serii de timp din perioada 1970-1991, iar estimarea parametrilor a fost făcută folosind metoda OLS. Ecuația folosită a fost de tipul:

$$\ln C_t = a_o + a_1 \ln Y_t + a_2 \ln P_{rt} + a_3 \ln P_{mt} + a_4 D_t + e_t \qquad (1)$$

unde:

C_t = este cererea anuală, per capita

Y_t = cheltuieli finale private de consum

Prt = prețul orezului

P_{mt} = prețul cărnii

D_t = variabilă dummy

e_t = eroare

Variabila dummy a fost introdusă pentru a capta efectul modificării condițiilor macroeconomice de după 1973 (primul şoc petrolier) asupra cererii de orez.

Principalele concluzii ale acestui demers se referă la faptul că cererea de orez este legată negativ de venituri (coeficient de elasticitate = -0,308) şi de propriul preț (coeficient de elasticitate = -0,130) şi este pozitiv legată de prețul cărnii (coeficient de elasticitate = 0,264), aşa cum era de aşteptat.

Aceste rezultate indică faptul că orezul este o marfă inferioară iar carnea este un substituient pentru orez, în Japonia.

O abordare relativ asemănătoare este cea a lui Ayşen Tanyeri-Abur şi alții (1966), efectuată pentru analiza cererii de lapte şi produse lactate în Mexic. Sunt folosite serii cronologice din perioada 1975-1992, iar funcția folosită este de tipul dublu logaritmică:

$$\ln Q_{it} = \alpha_{0i} + \alpha_{1i}\ln P_{it} + \alpha_{2i}\ln Y_t + \alpha_{3i}d_t + u_t \quad (2)$$

unde:

Q_{it} = consumul per capita din produsul i în perioada t

Y_t = GDP per capita

P_{it} = preţul produsului i in perioada t

d_t = variabila dummy

U_t = eroarea.

Variabila dummy a fost introdusă pentru a măsura efectul politicii de control al preţului la lapte asupra consumului de lapte şi derivate. Ecuaţii de acelaşi tip au fost folosite pentru estimarea cererii de import, având ca variabile suplimentare preţul de import şi rata de schimb.

4.1.2. În cazul în care se folosesc date provenite din cercetări de tipul bugetelor de familie, există în momentul de faţă două abordări utilizate în analiza cererii. Prima, cea tradiţională, este bazată pe estimarea curbelor lui Engel, unde elasticităţile de venit ale consumului sunt derivate. Această abordare este frecvent aplicată în cazul când nu sunt date disponibile pentru a fi utilizate tehnici sofisticate de modelare.

Folosirea curbelor lui Engel, pentru analiza cererii alimentare, porneşte de la premiza că există o legătură de cauzalitate directă între veniturile menajelor şi volumul de produse alimentare consumate.

Cele mai cunoscute forme funcţionale ale curbelor lui Engel folosite sunt următoarele:

- forma liniară: $y_{ij} = \alpha_i + \beta_i x_j + u_{ij}$; unde $e_i = \beta_i\, x/y$
- forma bilogoritmică: $\log y_{ij} = \alpha_i + \beta_i \log xj + u_{ij}$; unde: $e_i = \beta_i$
- forma semilogoritmică: $y_{ij} = \alpha_i + \beta_i \log x_j + u_{ij}$; unde: $e_i = \beta_i/y$
- forma logaritmică inversă: $\log y_{ij} = \alpha_i - \beta_i/x_j + u_{ij}$; unde $e_i = \beta_i / x$
- forma bilogaritmică inversă : $\log y_{ij} = \alpha_i - \beta_i/x_j - \gamma_i \log x_j + u_{ij}$;

  unde: $e_i = \beta_i/x - \gamma_i$

Semnificaţia notaţiilor utilizate este următoarea:

y_{ii} = consumul (măsurat cantitativ sau valoric) din produsul i în grupa de menaje (sau menajul) j X_i; = totalul cheltuielilor (sau venitul) în grupa de menaje j

Toate aceste forme funcţionale trebuie să satisfacă o serie de criterii, dintre care amintim:

1) criteriul de aditivitate - suma cheltuielilor consacrate fiecărei poziţii din bugetul consumatorului trebuie să fie egală cu totalul cheltuielilor sale (

$\sum y_{ij} = x_j$, ; x_j = total cheltuieli menaj j, y_{ij} = cheltuiala consacrată articolului i din menajul j);

2) funcția trebuie să țină cont, pentru fiecare articol, de existența unui prag de saturație a consumului. Acest prag nu este niciodată depăşit oricare ar fi nivelurile de venit ale consumatorilor.

3) funcția trebuie să aibă o asemenea formă încât să poată reflecta evoluția consumului atunci când un produs este perceput ca fiind "de lux" (elasticitate >1), de "primă necesitate" (elasticitate cuprinsă între 0 şi 1) sau de "calitate inferioară"(elasticitate <0).

4) funcția trebuie să aibă o formă care să permită elasticităților să descrească pe măsură ce venitul creşte (aşa cum este cazul pentru majoritatea produselor alimentare).

Fiecare din formele funcționale amintite prezintă atât avantaje cât şi incoveniente, criteriul de apreciere fiind legat şi de datele disponibile.

Forma cea mai puțin utilizată este cea liniară, principalul său dezavantaj fiind absența unui punct de saturație al consumului atunci când venitul creşte. Ajustările sale sunt bune numai pentru intervale mici de venituri şi se deteriorează pentru veniturile foarte mici şi foarte mari.

FAO nu utilizează actualmente această funcție decât în analizele de structură a consumului alimentar.

Forma bilogaritmică, nu prezintă, de asemenea, un prag de saturație a consumului, dar ajustarea este în general bună când intervalul de venituri este îngust, iar consumul este exprimat valoric (prin această ultimă condiție se poate eluda absența unui prag de saturație).

Constanța coeficientului de elasticitate nu permite folosirea ei pe intervale largi de venituri. De altfel, în cazul mărfurilor alimentare, coeficientul de elasticitate este descrescător în raport cu consumul. În pofida acestor incoveniente, funcția bilogaritmică rămâne una din cele mai utilizate în domeniul analizei cererii din motive de facilitate a folosirii sale matematice şi interpretării economice a parametrilor. Folosirea sa este recomandată pentru lucrările de prognoză a cererii, datorită constanței parametrilor de elasticitate.

FAO foloseşte în mod curent această funcție pentru analiza structurii consumului.

Spre deosebire de curba bilogaritmică, ajustarea curbei semilogaritmice este bună atunci când consumul este exprimat cantitativ, iar funcția se comportă destul de bine în prezența unei game largi de venituri. Pentru nivele medii de venituri, elasticitățile obținute prin ajustările funcțiilor semilogaritmică şi bilogaritmică sunt, în general, de acelaşi ordin de mărime, diferențele devenind sensibile la veniturile extreme. Funcția semilogaritmică este utilizată curent pentru analiza cererii şi se comportă satisfăcător în cazul majorității produselor alimentare.

Ea este actualmente utilizată de FAO pentru analiza cererii într-un mare număr de țări. Spre deosebire de toate celelalte funcții descrise până aici,

funcția logaritmică inversă, având o formă sigmoidă, poate reflecta întreaga evoluție a consumului unei mărfi alimentare, care, pe măsură ce creşte venitul, încetează de a mai fi un articol de lux (e>1), pentru a deveni un articol necesar, consumul tinzând spre pragul de saturație (e=0). Înclinația marginală spre consum creşte odată cu venitul până la un punct de inflexiune după care începe să descrească iar elasticitatea este invers proporțională cu venitul. Funcția poate fi utilizată în cazul în care consumurile sunt exprimate cantitativ iar veniturile pot varia în intervale foarte largi.

Funcția bilogaritmică inversă este adecvată pentru reprezentarea consumurilor pe intervale largi de venituri, reflectând cele trei ipoteze ale consumului unui articol: produs de lux pentru grupele inferioare de venituri, produs de strictă necesitate pentru grupele medii; produs de calitate inferioară pentru grupele superioare de venituri. Ea reflectă într-un mod satisfăcător consumul unor produse de bază, cum ar fi cereale, hidrați de carbon etc. În țările sărace (Grecia, Portugalia) nivelul consumului se situează în partea stângă a curbei, iar pentru țările bogate ale Europei şi America de Nord, ele se situează pe partea dreaptă, către nivelul maxim. Utilizarea acestei funcții este complicată deoarece este dificil de a dispune de un asemenea interval de venituri, iar dacă datele nu sunt satisfăcătoare calitatea estimărilor este redusă.

După cum am amintit, estimarea parametrilor curbelor lui Engel, pentru analiza cererii alimentare, se face atunci când nu se dispune de date suficiente pentru aplicarea unor modele econometrice mai sofisticate.

O aplicație de acest tip a fost realizată de Shaffer (Mergos, G, şi alții, 1996), care a estimat parametrii curbelor lui Engel în cazul Lithuaniei. El a estimat elasticitățile de venit pentru 11 produse agroalimentare, pentru menajele rurale şi urbane testând formele bilogaritmică şi semilogaritmică. Rezultatele au fost apreciate ca fiind destul de consistente, deşi au fost utilizate ca date primare valori medii şi nu individuale.

În cazul țării noastre, am încercat o estimare a elasticităților de venit (Alexandri, C, 1996) prin testarea formelor funcționale menționate anterior şi folosind ca date primare informații din Bugetele de familie pe grupe de venituri. Coeficienții de elasticitate au fost diferențiați pentru menajele urbane şi rurale, iar în cazul menajelor urbane, pe familii cu venituri scăzute, medii şi ridicate.

Datele primare utilizate au fost valori medii (şi nu individuale), dar totuşi, rezultatele au fost apreciate a avea un grad de coerență destul de ridicat. Valorile cele mai ridicate ale coeficienților de elasticitate au fost înregistrate la produsele din carne şi fructe (citrice), iar cele mai scăzute la pâine şi cartofi.

În situația în care se dispune de datele primare colectate prin cercetări de tipul bugetele de familie, atunci pot fi utilizate tehnici mai sofisticate de modelare, care constau, în principiu, în realizarea unui sistem al cererii şi calcularea elasticităților compensate şi necompensate ale prețurilor şi cheltuielilor. Aplicațiile care au la bază metodologia sistemului cererii folosesc

în mod concret modelul AIDS (Almost Ideal Demand System), care a fost dezvoltat de Deaton şi Muellbauer.

Versiunea LA/AIDS (Linear Approximation) a stat la baza lucrării de analiză a cererii alimentare în Slovenia (Mergos, G şi alţii, 1996), pentru anii 1988 şi 1993. L.M.AIbisu şi A.Gracia (1998), au folosit aceeaşi metodologie pentru analiza cererii de carne şi peşte pentru menajele rurale şi urbane în Spania. Ei au estimat elasticitățile medii ale cheltuielilor, calității şi prețurilor principalelor sortimente de carne şi peşte. Principala concluzie a studiului lor a fost aceea că nu există diferențe semnificative între menajele rurale şi urbane în ceea ce priveşte modelul de consum al cărnii, ca răspuns la factorii economici (cheltuieli şi prețuri), cu excepția preferinței mai ridicate a consumatorilor rurali pentru carnea de porc proaspătă şi a celor urbani pentru peşte.

4.2. Estimarea coeficienților de elasticitate ai cererii de produse alimentare în funcție de prețuri şi venituri

Observații metodologice

Problema propusă a întâmpinat dificultăți în realizare, cele mai multe fiind legate de clarificări metodologice şi de datele disponibile. Informațiile folosite referitoare la cheltuielile şi consumurile alimentare în România provin din anchetele realizate pe baza bugetelor de familie, pe grupe de venituri, din perioada 1991-1994. Menționez că aceleaşi date au stat la baza calculării elasticităților cererii în funcție de venituri, într-o lucrare anterioară (Alexandri, C., 1996).

Veniturile băneşti şi prețurile principalelor produse agroalimentare au fost deflate prin indicile prețurilor de consum, respectiv indicele prețurilor alimentare.

Pentru estimarea parametrilor ecuațiilor cererii a fost folosită metoda OLS iar pentru analiza semnificațiilor, testul FISHER. Nivelul de semnificație al rezultatelor este de 1%. Deoarece o serie de produse, cum ar fi pâinea, laptele, zahărul, uleiul, carnea, au fost subvenționate la consumator, în perioada 1991-1993, au fost testate forme ale ecuației cererii incluzând o variabilă dummy, care a încercat să capteze efectele schimbării politicii alimentare începând cu anul 1994.

Limitele (sau dificiențele) acestui demers sunt numeroase, dar două sunt foarte importante:

a) au fost folosite ca date primare, valori medii şi din acest motiv varianta setului de date utilizat este mult diminuată;

b) au fost folosite date conținute în bugetele de familie referitoare la o perioadă de 4 ani (şi nu la un singur an) şi din acest motiv sunt foarte dificil de apreciat efectele de venit şi de preț asupra modificării cererii.

Un alt element care a provocat distorsiuni se referă la faptul că preţurile folosite au fost calculate prin raportarea valorii cumpărărilor alimentare, la cantităţi, iar în această situaţie calitatea produsului (reflectată prin preţ), generează unele forme atipice pentru ecuaţiile cererii. Această observaţie este evidentă pentru cumpărările la grupa carne şi produse din carne, unde gruparea datelor în funcţie de venituri a condus de multe ori la situaţia în care cantităţile cumpărate au crescut odată cu preţul. Metoda a fost testată pentru date provenind de la familiile de salariaţi şi cele de ţărani, dar rezultatele cele mai coerente se referă la primele. Gospodăriile de ţărani sunt în majoritate gospodării de subzistenţă, volumul cumpărărilor de alimente este scăzut şi se referă în general la acele produse care nu pot fi obţinute în propria gospodărie, iar cumpărările de astfel de produse (zahăr, de exemplu) fiind absolut necesare, sunt mai puţin sensibile la factorul preţ.

Ecuaţiile cererii la principalele produse alimentare, în funcţie de venit şi de preţ la familiile de salariaţi

Au fost estimaţi parametrii ecuaţiilor la 11 grupe principale de produse alimentare: cereale şi produse din cereale, carne şi preparate din carne, grăsimi, lapte, brânzeturi şi smântână, ouă, zahăr, cartofi, legume şi conserve din legume, fructe şi conserve din fructe, băuturi alcoolice.

Ecuaţia folosită a fost de tipul:

$$\ln C_i = a_0 + a_1 \ln v_j + a_2 \ln p_i + a_3 d$$

notaţiile având următoare semnificaţie:

C_i = cantitatea cumpărată la produsul i

V_i = venitul real (deflat)

p_i = preţul deflat al produsului i

d = variabila dummy

a_1 = elasticitatea cererii în funcţie de venit

a_2 - elasticitatea cererii în funcţie de preţ

Prezentăm în continuare câteva din rezultatele obţinute.

1. Cereale şi produse din cereale

$\ln C = 1{,}670 + 0{,}172 \ln v - 0{,}218 \ln p$; ecuaţie fără variabila dummy;

$R^2 = 0{,}741$

$\ln C = 1{,}357 + 0{,}158 \ln v - 0{,}012 \ln p + 0{,}116\, d$; ecuaţie cu variabilia dummy;

$R^2 = 0{,}857$

Variabilia dummy a avut valoarea 1 pentru perioada 1991-1993 şi 0 pentru anul 1994.

Valorile scăzute ale coeficienților de elasticitate în raport cu venitul şi prețul indică faptul că produsele din cereale sunt percepute de consumatori ca produse de strictă necesitate. De fapt, în modelul de consum alimentar al populației României, cerealele asigură aproape jumătate din consumul caloric (44,8% pentru familiile de salariați, 1996-1997).

Semnul pozitiv al variabilei dummy indică faptul că politica alimentară din perioada 1991-1993 a dat un semnal pozitiv asupra cererii, dar a diminuat efectul factorilor de piață (venitul şi prețul).

2. Carne şi preparate din carne

$$\ln C = -0{,}078 + 0{,}661 \ln v - 0{,}990 \ln p$$

$$R^2 = 0{,}954$$

În cazul grupei carne şi preparate din carne nu a fost introdusă variabila dummy, deoarece este vorba despre o grupă foarte eterogenă, în care ponderea produselor subvenționate (carne proaspătă de porc şi pasăre) este dificil de apreciat.

Este de remarcat coeficientul ridicat de elasticitate al cererii în raport cu prețul, cu atât mai mult cu cât se referă la o categorie socială cu venituri medii (şi nu defavorizată) şi la o perioadă în care o serie de sortimente de carne au fost subvenționate.

3. Lapte

$$\ln C = -0{,}655 + 0{,}314 \ln v - 0{,}274 \ln p$$; ecuaţie fără variabila dummy;

$$R^2 = 0{,}614$$

$$\ln C = -0{,}696 + 0{,}262 \ln v - 0{,}034 \ln p + 0{,}181\, d$$; ecuatie cu variabila dummy

$$R^2 = 0{,}696$$

Ca şi în cazul cerealelor, variabila dummy are o valoare pozitivă, indicând efectul de creştere a cererii ca urmare a politicii de subvenționare a prețului la consumator şi totodată, introducerea ei determină scăderea elasticităților de venit şi de preț.

Valorile scăzute în funcție de ambii factori (venit şi preț) situează laptele între produsele de strictă necesitate.

4. Brânzeturi şi smântână

$$\ln C = -2{,}537 + 0{,}711 \ln v - 0{,}838 \ln p$$

$$R^2 = 0{,}972$$

Răspunsul consistent al cererii de brânzeturi şi smântână la factorii venit şi preţ poate constitui un semnal pentru producătorii de lapte de a se orienta către produse lactate prelucrate, mai degrabă decât spre vânzarea de lapte proaspăt.

5. Ouă

$$\ln C = -0{,}993 + 0{,}5 \ln v - 0{,}888 \ln p$$

$$R^2 = 0{,}944$$

Elasticitatea în funcţie de preţ a ouălelor este ridicată, aceasta apărând ca o caracteristică a produselor care sunt surse de proteină animală.

6. Zahăr

$\ln C = -3{,}620 + 0{,}390 \ln v + 0{,}296 \ln p$; ecuaţie fără variabila dummy

$$R^2 = 0{,}859$$

$\ln C = -3{,}768 + 0{,}377 \ln v + 0{,}369 \ln p + 0{,}072\, d$; ecuaţie cu variabila dummy

$$R^2 = 0{,}880$$

Ecuaţia cererii de zahăr indică o relaţie atipică între cantităţile cumpărate şi factorul preţ.

Analiza grafică a datelor folosite indică creşterea concomitentă, în funcţie de grupa de venituri, atât a cantităţilor cumpărate, cât şi a preţului de achiziţie. Menţionez că zahărul a fost unul din produsele subvenţionate în perioada 1991-1993.

Semnul coeficientului variabilei dummy este pozitiv, ceea ce indică efectul de stimulare a consumului de zahăr prin subvenţionarea consumatorilor.

7. Grăsimi – total

$\ln C = -2{,}674 + 0{,}339 \ln v + 0{,}058 \ln p$; ecuaţie fără variabila dummy

$$R^2 = 0{,}924$$

$\ln C = -3{,}287 + 0{,}309 \ln v + 0{,}290 \ln p + 0{,}144\, d$; ecuaţie cu variabila dummy

$$R^2 = 0{,}969$$

Grupa grăsimi - total este foarte eterogenă, incluzând uleiul comestibil, slănina crudă, untura şi untul. Acest fapt, împreună cu subvenţionarea la

consumator a uleiului în perioada 1991-1993, explică elasticitatea pozitivă în funcție de preț (atipică) a acestor produse.

8. Cartofi

$$\ln C = -1{,}153 + 0{,}297 \ln v - 0{,}110 \ln p$$

$$R^2 = 0{,}829$$

Atât elasticitatea de venit cât şi cea de preț, situează cartofii între produsele de strictă necesitate.

Cartofii apar ca substituenți în dieta familiilor de salariați, pentru o gamă largă de produse (cereale, came, lapte, brânză, ouă etc).

9. Legume şi conserve din legume – total

$$\ln C = -1{,}372 + 0{,}479 \ln v - 0{,}284 \ln p$$

$$R^2 = 0{,}953$$

Elasticitățile relativ scăzute în funcție de venit şi de preț situează legumele între produsele de strictă necesitate.

10. Fructe proaspete, deshidratate şi afumate - total

$$\ln C = -3{,}789 + 0{,}868 \ln v - 0{,}772 \ln p$$

$$R^2 = 0{,}955$$

din care pentru fructe citrice :

$$\ln C = -4{,}693 + 0{,}959 \ln v - 1{,}016 \ln p$$

$$R^2 = 0{,}907$$

Fructele sunt percepute de familiile de salariați ca produse de lux (mai ales citricele), având elasticități ridicate atât în raport cu venitul, cât şi cu prețul. Variația acestor doi factori într-un sens sau altul (scădere sau creştere) va conduce în mod cert la modificări substanțiale corespunzătoare ale cererii solvabile.

11. Băuturi alcoolice

$$\ln C = -4{,}462 + 0{,}647 \ln v + 0{,}011 \ln p$$

$$R^2 = 0{,}961$$

Din nou este vorba de o grupă eterogenă incluzând vinul, produsele din vin, berea, țuica şi rachiurile naturale. Se observă că cererea solvabilă de

băuturi alcoolice este relativ elastică în raport cu venitul şi rigidă în raportul cu preţul.

Folosind aceste ecuaţii ale căror coeficienţi au fost determinaţi pe baza informaţiilor din Bugetele de familile din perioada 1991-1994, am calculat cantităţile ce ar fi putut fi cumpărate de către familiile de salariaţi în anii următori (1996, 1997), în funcţie de evoluţia preţurilor şi veniturilor şi le-am comparat cu datele reale (tabelul 12).

Diferenţele cele mai consistente între cantităţile cumpărate şi cele reale apar la cereale şi produse din cereale şi lapte. Menţionez că această comparaţie este pur orientativă din următoarele motive:

1. modificarea eşantionului şi metodologiei pe baza căruia au fost realizate bugetele de familie începând cu anul 1995;

2. datele pe baza cărora au fost calculaţi coeficienţii de elasticitate, se referă la o perioadă când o serie de produse au fost subvenţionate la consumator (pâinea, laptele, carnea de porc şi de pui, zahărul, uleiul), iar ulterior aceste subvenţii au fost retrase (1993). Din acest motiv, este de aşteptat ca mai ales produsele subvenţionate în perioada 1991-1993 să aibă coeficienţii de elasticitate în funcţie de preţ mai mari decât cei calculaţi.

Tabelul 12 - Cantităţile cumpărate la principalele produse alimentare de către familiile de salariaţi

- medii lunare pe o persoană -

	UM	1996		1997	
		valori calculate	valori reale *	valori calculate	valori reale*
Cereale şi produse din cereale	kg	11,82	10,98	11,34	10,82
Carne şi preparate	kg	2,27	2,24	2,00	2,02
Grăsimi total	kg	0,96	0,93	0,88	0,92
Lapte total	litri	3,04	2,37	2,88	2,29
Brânză şi smântână	kg	0,58	0,58	0,55	0,55
Ouă	buc.	7,33	7,04	7,46	6,77
Cartofi	kg	2,18	2,55	2,17	2,61
Legume şi conserve	kg	4,42	4,07	3,87	3,65
Fructe şi conserve	kg	1,69	1,65	1,60	1,35
Băuturi alcoolice	kg	1,28	0,95	1,10	0,82

**) Sursa: Aspecte privind calitata vieţii populaţiei în anul 1997, CNS*

O altă sursă a acestor decalaje între cantităţile calculate şi cele reale sunt substituţiile alimentare.

După cum am amintit, consumul unui anumit produs alimentar este condiţionat nu numai de venit şi de propriul preţ, ci şi de preţurile oricărui alt produs alimentar sau nealimentar.

Efectul încrucişat al preţurilor este mai evident în cazul cerealelor, acestea având o pondere semnificativă în dieta alimentară a populaţiei ţării noastre. Astfel, utilizând o ecuaţie a cererii de cereale care include elasticităţile încrucişate ale preţurilor celorlalte grupe de produse, am obţinut valori calculate mult mai apropiate faţă de cele reale (10,76 kg faţă de 10,98 kg valoare reală - 1996 şi respectiv 10,37 kg faţă de 10,82 kg - 1997 valoare reală).

Cu o anumită toleranţă, totuşi, apreciez că aceste ecuaţii pot fi folosite pentru prognoza de cereri solvabile pe termen scurt, iar coeficienţii de elasticitate calculaţi oferă informaţii destul de utile privind comportamentul consumatorilor la modificarea factorilor venit şi preţ.

*

* *

Scopul acestei lucrări a fost acela de a încerca o estimare a parametrilor ecuaţiilor cererii solvabile, iar rezultatele obţinute au un grad de relevanţă parţial. Dar, se pare că această situaţie nu este singulară deoarece, după cum apreciază autorii unei importante lucrări de economie agroalimentară[1] "dacă alegerea formei funcţionale a ecuaţiei ţine de domeniul artei, interpretarea rezultatelor pare adesea o operaţie magică".

Totuşi câteva concluzii pot fi conturate:

1. produsele pe bază de amidon, dintre care cele mai importante menţionăm cerealele şi cartofii sunt percepute de consumatori ca produse de bază, înregistrând o cerere relativ rigidă, atât în raport cu preţul cât şi cu venitul;
2. produsele de origine animală, cu excepţia laptelui şi grăsimilor înregistrează elasticităţi semnificativ mai ridicate (apropiate în unele cazuri de 1), iar efectul factorului de preţ este mai pregnant decât efectul venitului;
3. o altă grupă care înregistrează elasticităţi ridicate, atât în raport cu preţul cât şi cu venitul sunt fructele, dintre care citricele sunt percepute ca produse superioare.

Deci potenţialităţile cele mai mari de creştere a cererii solvabile, în condiţiile îmbunătăţirii situaţiei economice din ţara noastră le au produsele de origine animală (carnea şi produsele din carne, brânzeturile, ouăle), pe când produsele de origine vegetală înregistrează o cerere relativ rigidă, cu excepţia fructelor.

Desigur, analiza acestor coeficienţi de elasticitate a cererii poate oferi semnale importante pentru orientarea ofertei agricole spre acele produse pentru care există debuşee interne potenţiale în situaţia deblocării creşterii economice.

---

[1] C.P.Timmer, W.P.Falcon, S.R. Pearson - Food Policy Analysis, pg.55.

Bibliografie selectivă

1. Toshiyuki Kako, Masahiko Gemma, Shoichi Ito - Implications of the minimum access rice import on supply and demand balance of rice in Japan, Agricultural Economica 16 (1997), pg.193 - 204.
2. Allan M, Roe - The effects of expenditure growth and urbanisation on food consumption in East Asia: a note on animal products, Agricultural Economics 18 (1997) pg. 291-298.
3. Csabo Csaki, John Nash - The Agrarian Economics of Central and Eastern and the Commonwealth of Independent States - Situation and Perspectives 1997, World Bank Discussion Paper, no.387.
4. Ayşeu Tanyeri Abur, C.Parr Rosson, III - Demand for dairy products in Mexico, Agricultural Economics 16 (1997) pg.67-76.
5. C. Peter Timmer, Walter P.Falcon, Scott R.Pearson - Food policy analysis, The Johns Hopknis University Press Baltimore.
6. A. Garcia, L.M.AIbisu - The demand for meat fish in Spain: Urban and rural areas, Agricultural Economics 19 (1998) pg.359-366.
7. Michael Tracy - Produsele alimentare şi agricultura în economia de piață, Editura APS, 1997
8. Bruce Traill - Globalisation in the food industries, European Review of agricultural industries, 24/3-4, 1997
9. Ben Senauer, Terry Roe - Food security and the household, Paper prepared for the 1997 IAAE Meetings in Sacramento, California.
10. xxx România - Raportul dezvoltării umane, CNS, 1998
11. xxx Food balance sheets, FAO, Rome, 1996
12. xxx Agenda 2000 - Punctele de vedere ale Comisiei în legătură cu solicitarea României de aderare la U.E., 1997

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 34/1999

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

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

EVALUAREA INSTITUȚIILOR PUBLICE

(Studiu comparativ 1992-1996-1998)
- Sondaj efectuat în Bucureşti, mai-iunie 1998 -

prof.dr. Andrei NOVAK

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. ASPECTE TEORETICE ŞI METODOLOGICE 411

2. ESTIMAREA ÎNCREDERII ÎN AUTORITĂȚILE PUBLICE 414

3. PERCEPȚIA CORUPȚIEI.....418

4. AUDIENȚA ŞL ÎNCREDEREA POPULAȚIEI ÎN MASS-MEDIA.....423
   4.1. Televiziunea.....423
   4.2. Radio România - Actualități 425
   4.3. Presa scrisă 427

5. PARTIDELE POLITICE ŞL ÎNCREDEREA POPULAȚIEI 429
   5.1. Membri de partid, simpatizanți; încrederea populației 42929
   5.2. Parlamentul văzut de bucureşteni 430

6. PRIMĂRIA VĂZUTĂ DE BUCUREŞTENI 431

7. ASISTENȚA MEDICALĂ - OPȚIUNI, TENDINȚE, SATISFACȚII.....432

1. ASPECTE TEORETICE ŞI METODOLOGICE

Barometrul anual pus în evidență de Institutul de Cercetare a Calității Vieții a avut ca obiective:

- estimarea încrederii populației bucureştene adulte în autoritățile publice (preşedinție, guvern, parlament, armată, justiție, poliție, primărie);
- audiența şi încrederea populației în mass-media (presa scrisă, televiziune, radio);
- percepția fenomenului corupției (în comerț, justiție, poliție, bănci, parlament, primărie, guvern, asistență medicală, învățământ, armată);
- participarea, simpatizarea şi încrederea populației în partidele politice;
- asistență medicală (opțiuni, tendințe, satisfacții). Sondajul a fost efectuat pe un **eşantion de 954 subiecți,** reprezentativ pentru populația adultă (peste 17 ani) a oraşului Bucureşti şi asigurând o eroare de ±3,17%.

Sondajul a fost realizat cu studenții anului III ai Facultății de Psihologie-Sociologie Hyperion.

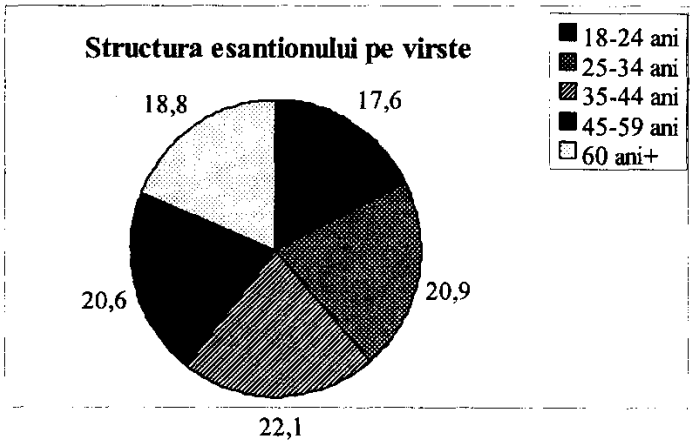
A fost utilizat un eşantion stratificat (zone geografice - harta oraşului Bucureşti) multistadial (cartiere, străzi, etaje, apartamente), selecția persoanelor din apartamente făcându-se prin respectarea unor cote prestabilite.

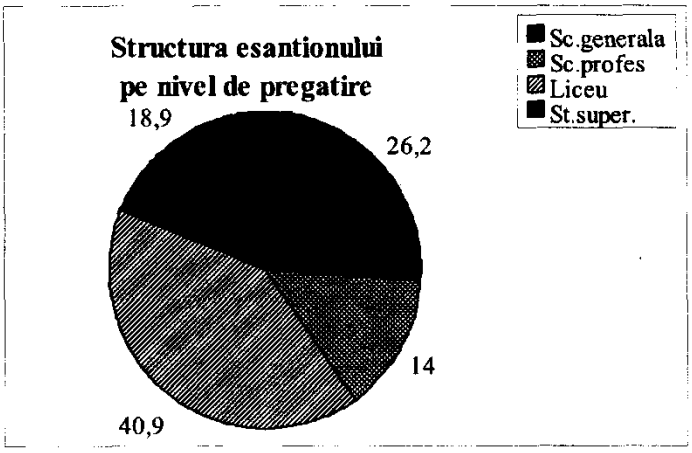
Variabilele de eşantionare au fost: **vârsta, nivelul de pregătire** şi **sexul. Î**n ce priveşte structurile eşantionului, acestea sunt:

Grupe de vârstă	Structura
18-24 ani	17,6%
25-34 ani	20,9%
35-44 ani	22,1%
45-59 ani	20,6%
60 ani şi peste	18,8%

Nivel de pregătire:	Structura
Şc.generală / trepta 1	26,2%
Şc. profesională	14,0%
Liceu / înv.postliceal	40,9%
Studii superioare	18,9%

Sexe	Structura
Masculin	46,0%
Feminin	54,0%


Structura esantionului pe virste
18-24 ani
25-34 ani
35-44 ani
45-59 ani
60 ani+
18,8
17,6
20,6
20,9
22,1


Structura esantionului
pe nivel de pregatire
Sc.generala
Sc.profes
Liceu
St.super.
18,9
26,2
14
40,9

Structura esantionului pe sexe
masc.
femin.
46
54

Utilizarea testului hi-pătrat a validat reprezentativitatea eşantionului (în ce priveşte structura pe sexe, pe grupe de vârstă şi pe nivele de pregătire).

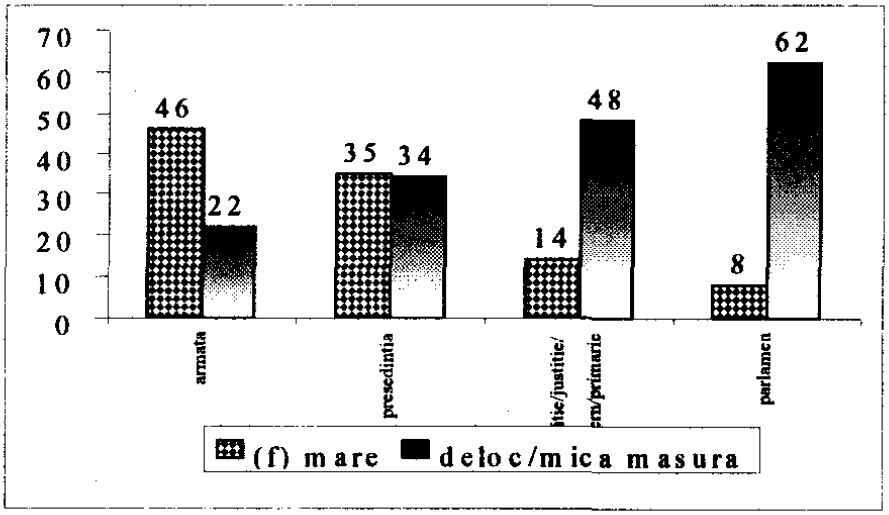
Toate cele patru eşantioane (1992-1996-1997-1998) au fost realizate de autor pe acelaşi tip de eşantion, iar volumul, procedeul de selecție şi modul de administrare au fost aceleaşi.

2. ESTIMAREA ÎNCREDERII ÎN AUTORITĂȚILE PUBLICE

Ponderea celor nemulțumiți a crescut, iar ponderea celor mulțumiți a scăzut, distanța procentuală dintre cele două segmente devenind o prăpastie, ce reflectă de fapt pierderea încrederii populației bucureştene în principalele autorități publice. Ori, o societate democratică este greu de conceput în afara respectului față de lege şi a unor instituții publice care să se bucure de autoritate.

Întrebați asupra încrederii pe care o au în instituțiile publice, bucureştenii au oferit următoarele răspunsuri:

încrederea în:	deloc	mică măsura	potrivit	mare măsură	f. mare măsura	nu ştiu
- primărie	13,1	29,8	40,3	12,3	2,3	2,2
- poliție	18,0	33,1	33,3	11,6	3,3	0,7
- justiție	22,5	27,0	28,6	12,7	3,9	5,3
- parlament	26,9	35,0	25,3	6,3	1,8	4,6
- guvern	21,6	27,3	32,4	10,4	3,9	4,4
- preşedinte	18,0	17,2	28,1	21,6	12,9	2,2
- armată	7,6	14,3	28,4	28,2	17,8	3,9



- Dacă armata (46%) şi preşedinţia (35%) au ponderi relativ ridicate ale subiecţilor **care au încredere în (f) mare măsură** în ele, în ce priveşte poliţia, justiţia, guvernul şi primăria, doar unul din şapte bucureşteni (15%) îşi manifestă încrederea la acest nivel, în timp ce în parlament doar 8% au mare încredere.
- **Neîncrederea totală** (deloc - în mică măsură) în instituţiile publice se manifestă într-o proporţie de 62% faţă de parlament, circa 50% faţă de poliţie, justiţie şi guvern, 43% faţă de primărie, 35% faţă de preşedinţie şi 22% faţă de armată.
- Comparativ cu anul trecut, **a scăzut mult încrederea** în toate cele şapte instituţii analizate. Aceasta se manifestă mai puţin prin diminuarea ponderii celor care au încredere în (f) mare măsură cât mai ales prin creşterea ponderii celor care şi-au pierdut încrederea în instituţiile publice, creşteri cuprinse între 8-10% (primărie, armată, poliţie) şi 20% (parlament) din populaţia Bucureştiului. Pierderea de încredere se datorează în proporţie de 70% creşterii ponderii celor care nu sunt şi/sau nu mai sunt deloc mulţumiţi şi în proporţie de 30% celor care au avut (f) mare încredere şi acum nu mai au.

Evoluţia încrederii în instituţiile publice este prezentată în tabelul următor:

Creşteri / scăderi de ponderi în 1998 faţă de 1997

-%-

	(f) mare măsură	deloc/ mică măsură	balanţa	schimbări faţă de 1997
1/armata	-6	+ 9	24	-15
2/ preşedinţia	-10	+14	0	-24
3/ primăria	-1	+ 8	-28	-9
4/ justiţia	+ 1	+14	-32	-13
5/ guvernul	-12	+15	-35	-27
6/ poliţia	-2	+10	-36	-12
7/parlamentul	-8	+20	-54	-28
	- 5,4%	12,8%	-23,1%	-18,2%

- **Armata,** deşi singura instituţie cu balanţa pozitivă -numărul celor care au încredere depăşindu-l pe cel al celor care nu au încredere - a înregistrat atât o scădere a ponderii celor care au încredere (-6%), cât şi o creştere a ponderii celor care nu au deloc încredere (+9), balanţa înregistrând astfel o diminuare cu 15% din totalul populaţiei;
- **Primăria, justiţia şi poliţia** înregistrează o creştere a ponderii celor ce nu au sau şi-au pierdut încrederea în aceste instituţii publice (în medie cu 11%);

– **Preşedinţia, guvernul şi parlamentul** au înregistrat atât o scădere a celor încrezători (în medie, cu mai puţin de 10% din populaţie), cât şi o creştere a celor care nu au sau nu mai au încredere (în medie cu 16% din populaţie), astfel încât pierderile totale au fost în medie de -26%. Nu este mai puţin adevărat că dacă balanţa preşedinţiei este egală cu zero, cele ale guvernului şi parlamentului sunt puternic negative, diferenţa dintre ponderile celor care au încredere şi ponderile celor care nu au încredere fiind de -35 şi, respectiv, - 54%.

Cele patru sondaje efectuate în Bucureşti în anii 1992, 1996, 1997 şi 1998 permit următoarele aprecieri:

Faţă de 1992, **în 1996** s-a înregistrat o diminuare semnificativă a încrederii populaţiei în cele şapte autorităţi publice supuse atenţiei: armata (-16%), preşedinţia (-8%), guvernul, poliţia, justiţia -20% în ce priveşte ponderea celor care au încredere în (foarte) mare măsură;

Faţă de 1996, **în 1997** a crescut semnificativ încrederea, de fapt speranţa în aceste autorităţi, mai ales în preşedinţie (+36%) şi în armată, dar şi (+19%) în guvern, poliţie şi justiţie, cu o creştere medie de aproape 10%.

Faţă de 1997, **în 1998** se înregistrează un recul în ce priveşte încrederea în autorităţi, o dezamăgire în rândul populaţiei adulte bucureştene, în special în ce priveşte preşedinţia - peste 10% pierzându-şi această încredere.

Peste nivelul satisfăcător s-a situat totdeauna **armata** (3,42), iar acum se situează şi preşedinţia (3,34-2,94, de la 2,21). **Guvernul, poliţia** şi **justiţia** se aflau în 1992 la un nivel satisfăcător de apreciere, au coborât în 1996 la o apreciere "în mică măsură" pentru ca acum să fie între aceste două niveluri. **Parlamentul** şi **primăria,** situate la un nivel extrem de scăzut în anii anteriori (1,86) înregistrează o creştere semnificativă în prezent, dar nivelul este în continuare foarte scăzut.

Grupând instituţiile în funcţie de ponderea răspunsurilor favorabile şi de modul în care evoluează aceste ponderi, se obţine următorul tablou sintetic:

-%-

Autoritatea publică	Evoluţia	Ponderea celor care au încredere în (f) mare măsură			
		'92	'96	'97	'98
Armata	nivel ridicat în toată perioada	49	32,7	52	46
Preşedinţia	creştere foarte mare, nivel ridicat 1997	17,5	8,9	45,1	34,5
Parlament/ primărie	creştere, dar nivelul este scăzut	5	5,1	15,5	11,3
Guvern, garda financiară, poliţia, justiţia	creştere faţă de 1996, dar scădere faţă de 1992 şi un nivel scăzut	9,3	94	19,2	5,3
Armata	nivel ridicat în toată perioada	3,56	3,14	3,62	3,36
Preşedinţia	creştere foarte mare, nivel ridicat 1997	2,36	2,06	3,34	2,94
Parlament/ primărie	creştere, dar nivelul este scăzut	1,87	1,85	2,64	2,38
Guvern, garda financiară, poliţia, justiţia	creştere faţă de 1996, dar scădere faţă de 1992 şi un nivel scăzut	2,96	2,16	2,61	2,46

Comparativ cu anul 1992, în 1998 a crescut mult ponderea celor care au încredere în (foarte) mare măsură în preşedinţie – de la 17,5% la 34,5% - ca şi a celor care au încredere în parlament şi în primărie - de la 5% la 11,3%, scăzând ponderea celor care aveau încredere în guvern, politie şi justiţie, de la 29,3% la 15,3%.

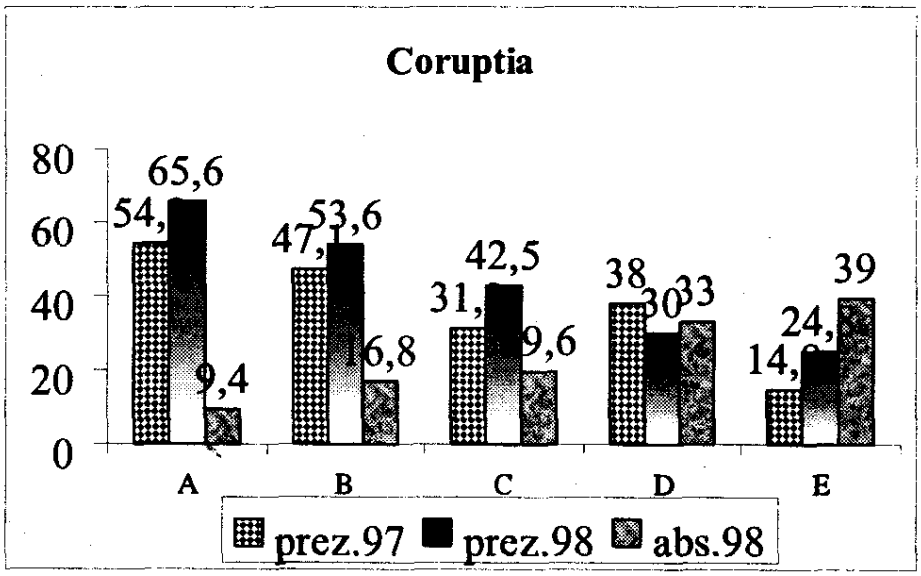
La aproape nouă ani de la evenimentele din decembrie 1989 şi la aproape doi ani de la alegerile din noiembrie 1996, se poate pune pe bună dreptate întrebarea: *în ce societate democratică trăim acum, când populaţia nu prea are încredere în guvern, justiţie, parlament, poliţie şi în celelalte instituţii publice?*

3. PERCEPȚIA CORUPȚIEI

Diminuarea încrederii în autoritățile publice este însoțită de creşterea ponderii celor care consideră prezența în (foarte) mare măsură a corupției în aceste domenii, astfel că, din păcate, cele două fenomene se corelează reciproc, cel puțin în percepția populației.

Majoritatea populației investigate apreciază că fenomenul corupției este cauzat în mare măsură de **generalizarea stării de criză,** ce pare că s-a instituționalizat la toate nivelele şi în principalele sfere ale activității sociale şi constă în **criza de autoritate şi credibilitate a instituțiilor publice.**

Considerată ca un fenomen care, prin amploarea, intensitatea şi formele ei de manifestare, măsoară adevărata stare de legalitate, moralitate şi normalitate a unei stări, corupția este puternic percepută de către populația Bucureştiului. Ori, este cunoscut că unul din elementele principale ce trebuie avut în vedere în evaluarea fenomenului de corupție îl constituie percepția **socială** şi reacția populației față de comportamentele considerate de aceasta ca fiind acte de corupție.



În acest sens, percepția socială constituie un bun. indicator în ce priveşte amploarea corupției. Aceasta este percepută de către populație ca un fenomen grav, de natură să mărească costurile sociale şi economice ale tranziției, concretizate în deprecierea continuă a nivelului de trai al majorității populației.

Având cauze de natură **politică** (de exemplu: lipsa de autoritate a puterii politice), **juridică** (de exemplu: inadecvarea unor legi la realitatea socială ce trebuie reglementată), **administrativă** (de exemplu: indulgența sancționării punitive, politizarea administrației, neaplicarea criteriului competenței în selecția funcționarilor publici) sau **socio-culturală** (toleranța față de "mica" corupție, bacşişul), corupția a devenit un fenomen de amploare şi unanim recunoscut dar care continuă să "înflorească".

-%-

În ce măsură consideraţi că se manifestă corupția în următoarele domenii?	**deloc/ mică măsură**	**într-o anumită măsură**	**(f) mare măsură**	**nu ştiu**
1. comerț	7,4	10,8	76,9	4,9
2. justiție	17,8	19,2	53,0	10,0
3. poliție	15,7	23,4	54,2	6,7
4. bănci	11,4	18,7	54,1	15,8
5. parlament	19,4	22,2	44,4	14,0
6. primărie	16,2	26,6	43,2	14,0
7. guvern	23,1	23,4	40,0	13,5
8. asistență medicală	27,3	27,7	36,0	9,0
9. Învățământ	38,6	20,2	27,1	14,1
10. armată	39,0	22,8	24,8	13,4

Se impun câteva constatări:

- **Comerțul şi băncile** continuă să formeze grupa de pe primul loc al nedoritului top al corupției. Două treimi dintre bucureşteni consideră că există corupție în (f) mare măsură, în timp ce doar unul din zece (9,4%) are încredere în ele;
- **Poliția şi justiția,** instituțiile publice de la care populația aşteaptă foarte mult în eradicarea corupției, sunt privite ele însele cu tot mai multă neîncredere, mai mult de jumătate (53,6%) considerând că în cadrul lor corupția se manifestă cu putere - față de 47,1% în 1997 - în timp ce fiecare al şaselea bucureştean (16,8%) continuă să-şi manifeste deplină încredere în ele;
- **Parlamentul, guvernul şi primăria** înregistrează în imaginea publică o înrăutățire a imaginii în ce priveşte corupția, doi din cinci bucureşteni (42,5%) considerând că aceasta există în (f) mare măsură, față de doar 31,2% în medie anul trecut, în timp ce unul din cinci (19,6%) nu apreciază că acest fenomen ar exista în cele trei instituții;
- **Asistența medicală şi învățământul** sunt serviciile publice care înregistrează în acest an o pondere mai redusă decât anul trecut în

ce priveşte existenţa corupţiei - 30,5% faţă de 38% - ponderea celor care consideră că nu există corupţie (33%) depăşind-o pe a primilor;

– **Armata** cu toate că înregistrează cel mai scăzut nivel al celor ce consideră că fenomenul corupţiei se manifestă în (f) mare măsură şi cu toate că ponderea celor care apreciază că nu există corupţie este mai ridicată (39%) trebuie reţinut faptul că nivelul primilor a crescut mult în acest an faţă de anul trecut (24,8 faţă de 14,8%).

Criza economică dar şi criza politică au produs o degradare a tuturor domeniilor vieţii sociale. Lipsa voinţei de a rezolva sau de a atenua acest flagel, discordanţa dintre legislaţia actuală şi realele stări de fapt, dintre gravitatea faptelor comise şi tergiversarea soluţionării în unele cazuri de către instanţele de judecată sau aplicarea unor pedepse minime pentru actele de corupţie au determinat în actuala situaţie care macină viaţa socială românească.

Se pare că fenomenul corupţiei proliferează pe măsură ce se vorbeşte despre combaterea ei.

Corupţia nu este doar imorală. Ea este unul din principalele obstacole ale dezvoltării, ea deturnează resursele săracilor spre cei bogaţi, denaturează conturile publice şi alungă investitorii.

Indicele de percepţie a corupţiei, publicat anual de TRANSPARENCY INTERNATIONAL, este un document indispensabil. Nota cea mai mică 1 este acordată ţărilor unde corupţia este răspândită, iar 10 este atribuită ţărilor în care corupţia nu poate fi constatată în viaţa economică şi politică. Pentru a surprinde mai bine gradul de manifestare a corupţiei în fiecare ţară, am utilizat indicatorul complementar celui propus în raport, transformat - prin înmulţirea acestuia cu 100 - în scoruri de măsurare a corupţiei. Astfel, o ţara în care fenomenul corupţiei este puţin resimţit, de exemplu: Olanda, clasată pe locul 47 cu 9,03 puncte - pe scala 1-10 care marchează crescător gradul de absenţă a corupţiei - va ocupa acelaşi loc pe scală indicând descrescător manifestarea corupţiei (1-1000) cu punctajul:

$$p = 700^* (10 - 9{,}03) = 97 \text{ puncte.}$$

Pe noua scală, cu cât corupţia este mai pronunţată, cu atât punctajul atribuit ţării respective este mai mare.

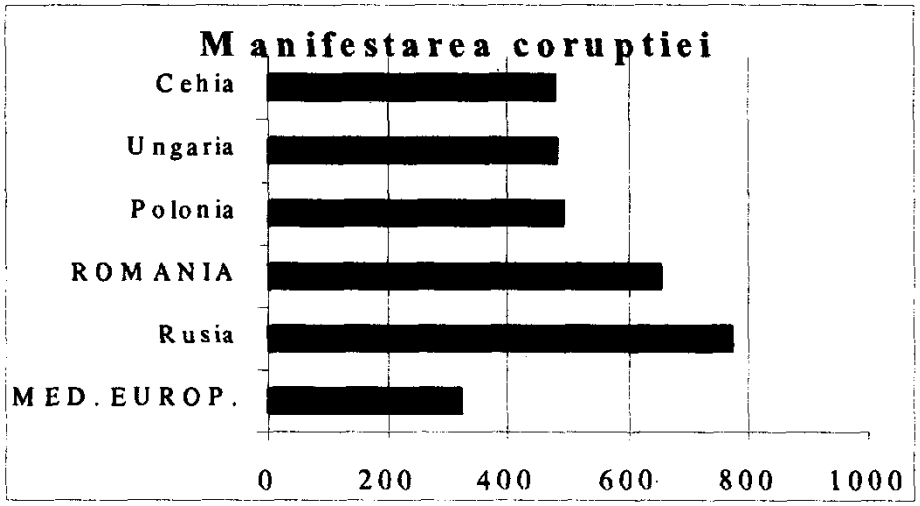
Poziţie	**Ţara**	**Absenţa corupţiei**	**Scorul privind nivelul de manifestare a corupţiei**
1	Nigeria	1,76	824
2	Bolivia	2,05	795
3	Columbia	2,23	777
4	Rusia	2,27	773

Poziție	Țara	Absența corupției	Scorul privind nivelul de manifestare a corupției
5	Pakistan	2,53	747
6	Mexic	2,66	734
7	Indonezia	2,72	728
8	India	2,75	725
9	Venezuela	2,77	723
10	Vietnam	2,79	721
15	Turcia	3,21	679
16	România	3,44	656
23	Italia	5,03	497
24	Polonia	5,08	492
25	Ungaria	5,18	482
26	Cehia	5,20	480
27	Belgia	5,25	475
28	Grecia	5,35	465
29	Spania	5,90	410
33	Franța	6,66	334
34	Portugalia	6,97	303
36	Austria	7,61	239
39	Marea Britanie	8,22	178
40	Germania	8,23	177
41	Irlanda	8,28	172
42	Elveția	8,61	139 .
43	Luxemburg	8,61	139
46	Norvegia	8,92	108
47	Olanda	9,03	97
50	Suedia	9,35	65
51	Finlanda	9,48	52
52	Danemarca	9,94	6

Desigur că acest indice de percepere a corupției nu pretinde că măsoară ştiințific gradul corupției din fiecare țară, dar **el evaluează impactul corupției asupra vieții economice şi sociale,** aşa cum poate fi el constatat de către conducătorii de întreprinderi, diplomați, economişti, agenți ai instituțiilor internaționale care frecventează regulat aceste țări.

Clasamentul cuprinde 52 de țări asupra cărora au fost culese datele şi este prezentat în "Le *Nouvel Observateur"* din 16-22 iulie 1998.

Dintre cele 23 țări europene cuprinse în acest top, **doar Rusia şi Turcia sunt considerate mai corupte decât România!** Prezentăm în continuare primele țări cu o corupție ridicată şi apoi, doar țările europene.



Față de o medie europeană de 6,77, respectiv un scor mediu de 323, România este mult în urmă în ce priveşte corectitudinea (România făcând parte, alături de Rusia şi Turcia, din grupa țărilor europene considerate a fi cele mai corupte). Încercând o grupare a celor 23 țări europene cuprinse în acest clasament se poate constata că:

- există un grup de zece țări (Danemarca, Finlanda, Suedia, Olanda, Norvegia, Luxemburg, Elveția, Irlanda, Germania, Marea Britanie) în care corupția se face puțin simțită, media fiind de 8,86, foarte aproape de ceea ce înseamnă lipsa totală a corupției în viața economică şi socială, de care se apropie în special cele trei țări scandinave (9,59);
- urmează un grup de trei țări (Austria, Portugalia, Franța) în care corupția este resimțită dar la un nivel încă rezonabil, cu valori cuprinse între 6,6 şi 7,6, media fiind 7,08; a treia grupă este formată din şapte țări (Spania, Grecia, Belgia, Cehia, Ungaria, Polonia şi Italia) în care corupția se manifestă destul de mult, media acestor țări fiind de 5,33 (sau 467 puncte), adică la jumătatea drumului dintre cele două extreme;
- ultima grupă, formată din cele trei țări considerate a fi cele mai corupte (România, Turcia şi Rusia) cu o medie a scorurilor de 793 puncte.

4. AUDIENȚA ŞI ÎNCREDEREA POPULAȚIEI ÎN MASS-MEDIA

4.1. Televiziunea

Emisiunile informative ale TVR sunt urmărite des/ zilnic de către patru bucureşteni din zece (39%), pondere constantă în ultimii trei ani, dar ponderea celor care au încredere în ele a scăzut.

-%-

Vizionați emisiunile informative ale TVR?	deloc	uneori	des/zilnic
1996	42,8	20,9	36,3
1997	16,0	44,6	39,5
1998	16,5	44,5	39,0

-%-

Încrederea în emisiunile informative ale TVR?	deloc/ în mică măsură	potrivit	(f)mare măsură
1996	12,5	55,6	31,9
1997	10,5	40,3	49,2
1998	17,5	40,0	43,0

Aşadar, o mare parte dintre cei care în 1996 nu urmăreau deloc aceste emisiuni, în ultimii doi ani le urmăresc într-o oarecare măsură (uneori), deci audiența postului național de televiziune a crescut, Doi din cinci bucureşteni urmăresc (aproape) în permanență emisiunile informative ale TVR. Dintre cei fideli TVR-ului, după o creştere a încrederii înregistrată în 1997 cu 17,3% față de anul anterior, în acest an s-a înregistrat o diminuare semnificativă (-6,2%), păstrându-se însă o distanță mare față de nivelul din 1996. La nivelul întregii populații adulte bucureştene, doar 24,5% au încredere în aceste emisiuni, în timp ce 33,4% nu au deloc sau au încredere doar în mică măsură.

Emisiunile informative ale televiziunii române sunt vizionate "destul de des" sau (aproape) zilnic mai mult de persoanele cu studii gimnaziale sau profesionale (48%) şi mai puțin de către cei cu studii superioare (33,9%). De asemenea, ele sunt vizionate mai mult de către persoanele de peste 60 de ani (62,6%) şi de cei de 45-59 ani (51,8%), dar mult mai puțin de către cei de 35-44 ani (34,1%) şi mai ales de către cei sub 35 ani (23,3%). Altfel spus, structura pe vârste a populației care urmăreşte constant aceste emisiuni este:

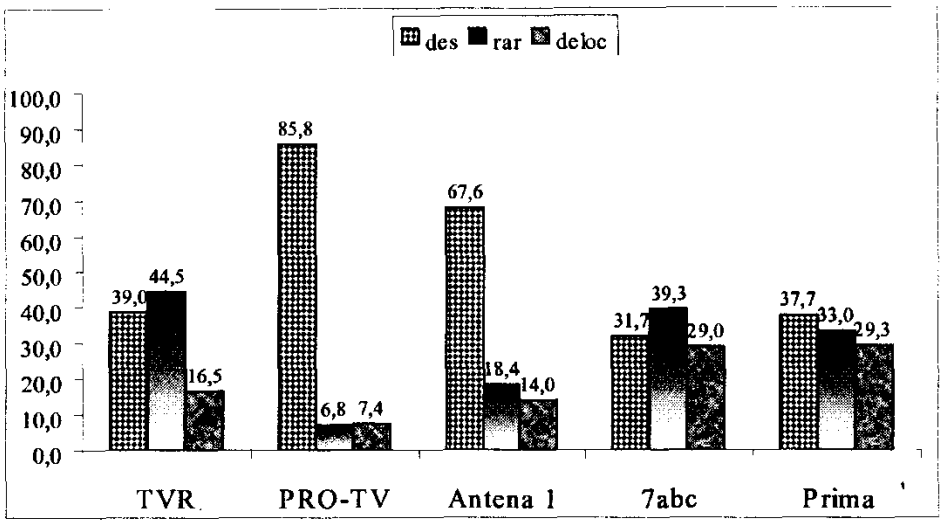
Grupa de vârstă	%
18-24	9,7
25-34	13,4
35-44	19,4
45-59	27,4
60 şi peste	30,1

În ce priveşte încrederea în aceste emisiuni, aceasta este în (foarte) mare măsură pentru 25,5% dintre subiecţii care nu au studii superioare şi pentru doar 15,5% pentru cei care au aceste studii. Dintre subiecţii sub 45 ani, doar 19,3% au încredere (foarte) mare în emisiunile informative ale televiziunii române, în timp ce populaţia de peste 45 ani manifestă multă încredere într-o proporţie de 31%. Femeile manifestă într-o proporţie mai mare decât bărbaţii încrederea în aceste emisiuni (27,4% faţă de numai 19,6%).

În ce priveşte **audienţa emisiunilor informative ale posturilor private** de televiziune, se remarcă o creştere semnificativă pentru PRO TV şi ANTENA 1, o constanţă pentru 7 ABC, precum şi apariţia postului PRIMA TV.

-%-

	PROTV	ANTENA 1	7 ABC	PRIMA TV
1997	69,0	50,0	31,6	37,7
1998	85,8	67,6	31,7	



Audienţa emisiunilor informative ale PRO TV şi ANTENA 1 a crescut cu 16,8% şi, respectiv, cu 17,6% faţă de anul trecut. Este interesant de remarcat faptul că, dacă anul trecut, ponderea celor care urmăreau **rar** aceste emisiuni

era de numai 2-6%, acum aceasta a crescut, mai ales în ce priveşte posturile 7ABC şi PRIMA. cu 39,3% şi respectiv cu 33,0%, în timp ce pentru ANTENA 1 şi PRO TV ponderea acestora este de 18,4 şi respectiv 6,8%. În ce priveşte lipsa de audiență printre bucureşteni, se constată că emisiunile informative **nu sunt urmărite deloc** de către:

-%-

PROTV	ANTENA 1	TVR	7 ABC	PRIMA TV
7,4	14,0	16,5	29,0	29,3

Compararea diferitelor segmente de vârstă, nivel de pregătire şi sex arată că:

- **Emisiunile informative ale PRO-TV** sunt urmărite în mai mare măsură de către persoanele care au studii postgimnaziale (87,4%) față de cei care au doar aceste studii (79,2%); de asemenea, persoanele sub 60 ani urmăresc într-o proporție mai mare (88,1%) decât cei peste 60 de ani (72,1%) aceste emisiuni;
- **Emisiunile informative ale Antenei 1** sunt mai puțin urmărite de către cei de 18-24 ani (55,4%) comparativ cu ceilalți subiecți (68,3%);
- **Emisiunile informative ale postului 7ABC** au un vârf de audiență constantă în rândul populației de 45-59 ani (39,1%) comparativ cu celelalte grupe de vârstă (26,8%).

4.2. Radio România - Actualități

Audiența emisiunilor informative ale postului România Actualități a scăzut în acest an față de anul trecut, ponderea celor care audiază destul de des sau aproape zilnic scăzând de la 34 la 24,4%, iar a celor care audiază uneori, de la 42,7 la 35,2%, Ca urmare, dacă anul trecut doar unul din cinci bucureşteni (23,3%) nu audiau deloc aceste emisiuni, în prezent numărul acestora s-a mărit (40,4%), respectiv, din cinci bucureşteni, doi sunt în această situație. Ponderea populației care urmăreşte destul de des sau aproape zilnic aceste emisiuni creşte odată cu grupa de vârstă.

-%-

Grupa de vârstă	Ponderea celor care urmăresc des sau zilnic	Structura pe vârste a auditorilor
18-34	7,4	5,6
35-44	22,7	6,0
45-59	36,0	30,5
60 şi peste	48,6	37,3

Aceasta face ca structura celor care audiază emisiunile informative ale acestui post de radio să fie "oarecum" îmbătrânită.

Aşadar, peste două treimi dintre cei care audiază acest post (67,8%) sunt persoane de peste 45 de ani, în timp ce, doar unul din nouă auditori (11,6%) are mai puțin de 35 de ani.

Încrederea pe care o au bucureştenii în aceste emisiuni este mai mare decât în anii anteriori, aproape o treime dintre aceştia (31,2%) având mare sau foarte mare încredere, comparativ cu cei 22,3% din anii 1996 şi 1997. În acelaşi timp se constată aproape o aceeaşi pondere în rândul acelora care nu au încredere în ele. Dintre cei care urmăresc frecvent aceste emisiuni, două treimi au (f) mare încredere (65,1%) şi doar 7,8% declară că nu au încredere, ambele valori fiind asemănătoare celor înregistrate anul trecut.

Încrederea este direct proporțională cu grupa de vârstă: dintre cei de 18-34 ani doar 12,3% au încredere în (foarte) mare măsură, în timp ce dintre persoanele de 35-59 ani 28% au mare încredere, iar dintre cei de peste 60 ani, 39%.

În ce priveşte nivelul de pregătire, 30% dintre persoanele cu studii superioare au (foarte) mare încredere în emisiunile informative ale postului de radio România-Actualități, comparativ cu doar 22% dintre ceilalți subiecți.

Emisiunile informative ale altor posturi de radio sunt urmărite în mod constant de jumătate dintre bucureşteni (50,3%), mai mulți decât în anul anterior (44,4%), în timp ce un alt sfert (22,7%) audiază în mod ocazional aceste emisiuni:

-%-

Urmăriți emisiunile informative ale altor posturi de radio?	Des	Uneori	Nu
1997	44,4	17,9	37,7
1998	50,3	22,7	27,0

Persoanele cu un nivel de pregătire gimnazial urmăresc des alte posturi de radio într-o proporție de numai 35,6%, comparativ cu ponderea mai ridicată a celor cu studii profesionale 44,8% şi, mai ales, a celor cu studii liceale sau superioare (56,2%) care urmăresc alte posturi de radio.

Persoanele tinere (18-24 ani) urmăresc într-o proporție foarte mare (65,5%) emisiunile informative ale altor posturi de radio, comparativ cu persoanele cuprinse între 25 şi 44 ani, care urmăresc într-o proporție de numai 52,8% şi mai ales cu persoanele cuprinse în ultimele două grupe de vârstă, care urmăresc aceste emisiuni în proporții de doar 41,1 şi respectiv 34,6%;

Bărbații urmăresc emisiunile informative ale altor posturi de radio într-o proporție mai mare (53,3%) decât cea înregistrată în rândul femeilor (45|6%).

4.3. Presa scrisă

Întrebați "câte ziare citesc, de obicei", bucureştenii au oferit următoarele răspunsuri:

-%-

	1997	1998
- nici unul	27,0	22,0
- unul	32,9	37,7
- două	25,9	25,0
- trei	9,8	12,8
- mai multe	4,5	2,5

Ponderea celor care nu citesc deloc a scăzut cu cinci procente, crescând cu aproximativ aceeaşi proporție ponderea celor care citesc, în mod obişnuit, un ziar.

Pe nivel de pregătire se remarcă ponderea mult mai mare a persoanelor cu studii superioare care citesc trei sau mai multe ziare (28,9%), comparativ cu doar 14,7% dintre persoanele cu studii liceale sau profesionale şi numai 8,4% dintre cei cu studii gimnaziale.

O relație inversă se înregistrează între nivelul de pregătire şi ponderea celor care nu citesc nici un ziar. Dacă dintre cei cu studii gimnaziale 34% nu citesc nici un ziar, această pondere este de doar 17% în rândul celorlalte trei segmente. Primul segment menționat citeşte în medie un ziar, în timp ce în celelalte trei segmente media ziarelor citite este de 1,38-1,44 şi respectiv 1,77 ziare.

Nu citesc ziare o femeie din patru (25%) şi un bărbat din şase (17,6%).

-%-

	Câte ziare citesc de obicei:					Media
	0*	1	2	3	peste 3	
abs.şc.generală	34,0	38,0	19,6	7,6	0,8	1,00
abs.şc.profesională	20,9	36,6	28,4	11,9	2,2	1,38
abs.liceu	16,9	40,8	26,9	12,6	2,8	1,44
abs.facultate	13,9	31,7	31,7	21,1	7,8	1,77
masculin	17,6	40,5	24,8	13,7	3,4	1,45
feminin	25,0	35,3	25,0	12,0	2,7	1,32

Notă: *Aici se includ şi non-răspunsurile!*

Mai mult de jumătate dintre bucureşteni (52,7%) au un ziar preferat, opțiunile acestora îndreptându-se spre publicații cu profil sportiv, care nu au fost codificate în vederea prelucrării.

	% din populație
– Evenimentul zilei	12,2
– România liberă	11,8
– Libertatea	8,2
– Național	5,8
– Adevărul	5,6
– Jurnalul Național	4,7
– Ziua	2,6

Două treimi dintre bucureşteni cu studii superioare (65,6%) au un ziar preferat, comparativ cu unul din doi subiecți (53%) cu studii profesionale sau liceale şi cu doi subiecți din cinci (42,8%) cu studii gimnaziale.

Persoanele cuprinse între 35-39 ani au un ziar preferat în proporție de 58,9%, comparativ cu celelalte trei grupe de vârstă (48,3%)

Bărbații au un ziar preferat într-o proporție (57,8%) mai mare decât femeile (48,5%).

Încrederea bucureştenilor în ziare este valabilă pentru 34,2% din populație, dar pentru 64,8% dintre cei care au un ziar preferat.

Astfel, intelectualii au încredere în (foarte) mare măsură în ziarul preferat într-o proporție de 44,4%, mult mai mare decât cele înregistrate în celelalte segmente, în medie de 31,5%.

De asemenea, persoanele de 45-59 ani au încredere în (foarte) mare măsură într-un ziar preferat, într-o proporție mult mai mare (42,6%) decât cea înregistrată la celelalte grupe de vârstă.

Proporția celor care au un ziar preferat şi a celor care au încredere în ziarul preferat

-%-

	Au ziar preferat	Au încredere în ziarul preferat	Au un ziar preferat şi au încredere în (f) mare măsură în el
abs.şc.generală	42,8%	27,6%	64,5%
abs.liceu/şc.profes.	53,0%	33,4%	63,0%
abs.înv.superior	65,6%	44,4%	67,7%
între 45-59 ani celelalte	60,9%	42,6%	70,0%
gr.vârsta	50,5%	32,1%	63,6%
masculin	57,6%	35,0%	60,8%
feminin	48,5%	34,4%	68,9%

5. PARTIDELE POLITICE
ŞI ÎNCREDEREA POPULAȚIEI

5.1. Membri de partid, simpatizanți; încrederea populației

Ponderea celor care sunt membri ai vreunui partid este de 6,0% (asemănătoare celei din 1997), iar a celor care simpatizează cu vreun partid este de 35,2%. Altfel spus, 58% dintre bucureşteni nu sunt membri şi nici nu simpatizează cu vreun partid politic.

În ce priveşte încrederea în partidele politice, se constată că față de 1992 s-a înjumătățit ponderea celor care nu au încredere în nici un partid (de la 52 la 26,8%) şi s-a dublat ponderea celor care au încredere în unele/mai multe partide (de la 27,3 la 53,3%).

Aprecierea vis-a-vis de interesul partidelor pentru soluționarea problemelor sociale şi economice se prezintă astfel:

	Nici unui	**Unul singur**	**Unele partide**	**Nu ştiu**
1992	**52,0**	**11,7**	**27,3**	9,0
1996 1998	53,3 **26,8**	**9,6 7,2**	**16,9** 53,3	20,2 12,7

În ceea ce priveşte analiza pe segmente ale populației, se constată şi anul trecut, o mai slabă prezență a tineretului (34%) comparativ cu celelalte niveluri de pregătire (41%).

Obs.: Cifrele se referă la ponderile însumate ale membrilor de partid şi ale simpatizanților.

Calculând un **indicator de participare,** ca raport între ponderea participanților şi cea din eşantion, se constată valori supraunitare în rândul populației de peste 45 ani precum şi în rândul celor cu studii superioare:

	Indicator de participare
18-24 ani	0,82
25-44 ani	0,98
peste 44	1,11
Nivelurile 1-3	0,93
Nivelul 4	1,28

5.2. Parlamentul văzut de bucureşteni

Privită ca speranță în 1997, **încrederea** în parlament, alături de celelalte instituții publice, s-a diminuat "văzând cu ochii" în 1998:

-%-

	în (f) mare măsură	Deloc sau în mică măsură	Balanța
1992	5,4	66,4	-61,0
1996	5,0	61,9	- 56,9
1997	15,6	42,5	-26,9
1998	8,1	61,9	-53,8

Balanța negativă este de două ori mai mare atât pe seama scăderii ponderii celor ce au mare încredere în parlament (8,1 de la 15,6%), cât, mai ales, pe seama creşterii celor ce nu sunt (aproape) deloc mulțumiți (61,9 de la 42,5%) de această atât de importantă instituție a statului democratic.

Eforturile de a dezbate şi promova rapid cele mai importante legi sunt bine apreciate în prezent de numai 6,5% dintre bucureşteni, comparativ cu ponderea de 18,8% din 1997. În acelaşi timp, două treimi dintre subiecți (64,2%) apreciază doar în mică măsură sau deloc modul cum se desfăşoară această activitate a parlamentului (în 1997 ponderea nemulțumiților era de 43,1%).

6. PRIMĂRIA VĂZUTĂ DE BUCUREŞTENI

Numărul nemulțumiților de activitatea primăriei este de trei ori mai mare decât numărul celor care se declară satisfăcuți. Este drept că, în comparație cu "primariatui" Halaicu, aprecierile sunt mai bune, dar față de ceea ce aşteaptă bucureşteanul, a crescut numărul nemulțumirilor față de anul trecut.

Măsura în care primăria răspunde aşteptărilor populației

-%-

	În (f) mare măsură	**Deloc sau în mică măsură**	**Balanța**
1992	4,6	79,2	-74,6
1996	5,3	71,2	-65,9
1997	15,5	35,3	-19,8
1998	14,6	42,9	-28,3

În ce priveşte mult discutata, dar absolut nerezolvata problemă a câinilor vagabonzi, opiniile bucureştenilor sunt categorice şi reflectă disperarea la care au ajuns aceştia:

Ce ar trebui să facă primăria în problema câinilor vagabonzi?	**%**
a. să-i adune undeva	47,7
b. să-i sterilizeze	23,4
c. să-i adune undeva, iar cetățenii să plătească o contribuție pentru întreținerea acestora	19,3
d. să-i lase în pace	4,1
e. nu mă interesează această problemă	5,5

Doar un bucureştean din zece nu este îngrijorat de numărul din ce în ce mai mare al câinilor vagabonzi şi de agresivitatea acestora, în timp ce şapte din zece bucureşteni solicită primăriei, care pare să nu audă absolut deloc, să-i adune undeva, indiferent dacă pentru aceasta ar trebui să plătească sau nu.

7. ASISTENȚA MEDICALĂ
- opțiuni, tendințe, satisfacții

Întrebați dacă în ultimul an, vreun membru al familiei lor **a apelat** la serviciile medicale şi ce formă a ales în acest sens, bucureştenii au răspuns astfel:

	Din totalul populației	s-au adresat (%):		
		asist. medicale teritoriale	policlinicii cu plată	cabinetelor particulare
pt.copii	37%	60,6	21,5	17,9
pt.adulți	68%	48,6	25,8	25,6
stomatologie	54%	26,0	17,2	56,8

Dacă, în ce priveşte asistența medicală acordată copiilor, cabinetele teritoriale dețin majoritatea, pentru asistența acordată adulților şi, mai ales, pentru consultațiile stomatologice sunt preferate policlinicile cu plată şi, în special, cabinetele particulare.

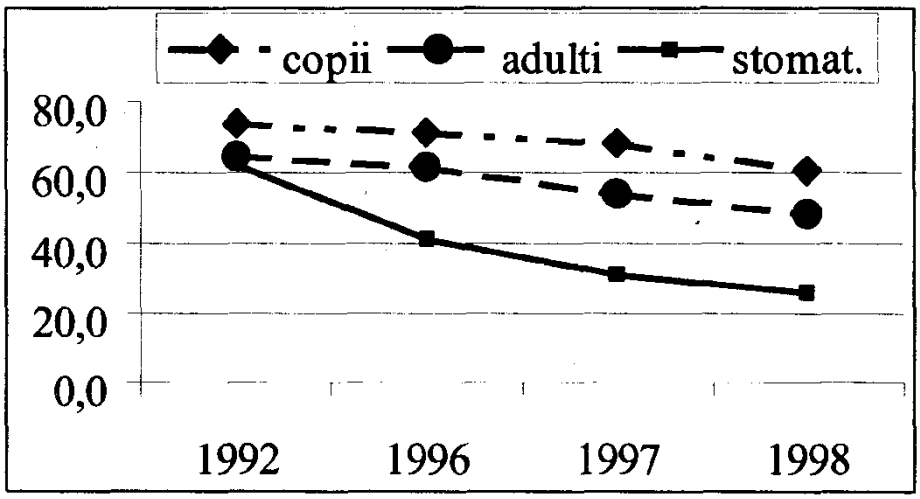
Gradul de satisfacție oferit de cele trei forme de asistență medicală poate explica în mare măsură opțiunea bucureştenilor:

	deloc + mică măsură	(f) mare măsură	balanța
- dispens. teritorial	34,8	29,7	-5,1
- policlinica teritorială	29,6	30,1	0,5
- spital	29,7	30,7	1,0
- policlinica cu plată	21,9	39,5	17,6
- cabinetele particulare	9,0	71,5	62,5

Evoluția cererii pentru asistența medicală teritorială a cunoscut o tendință clară de scădere de la un an la altul:

Ponderea celor care au apelat la asistenta medicală teritorială, din totalul subiecților

	1992	1996	1997	1998
- pt.copii	73,9	71,2	68,2	60,6
- pt.adulți	64,5	61,8	53,8	48,6
- stomatologică	52,7	41,2	31,2	26,0



Nivelul de pregătire şi vârsta subiecților sunt factorii care segmentează piața asistenței medicale din Bucureşti:

– Ponderea celor care preferă asistența medicală teritorială scade, iar ponderea celor care preferă cabinetele particulare creşte pe măsură ce creşte nivelul de pregătire:

-%-

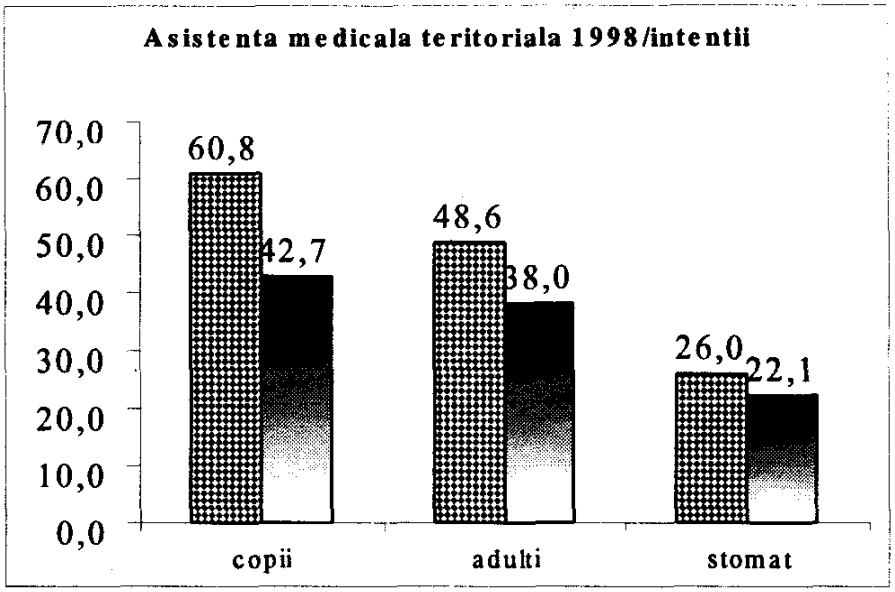
	Ponderea celor care au apelat la asist. med. teritorială			
	şc. gen.	**şc. prof.**	**liceu**	**înv. sup.**
- pt.copii	54,7	44,9	37,5	28,1
- pt.adulți	52,6	39,8	33,4	28,3
- stomatologie	39,0	22,8	17,0	12,3
	48,6	35,8	29,3	**22,9**

-%-

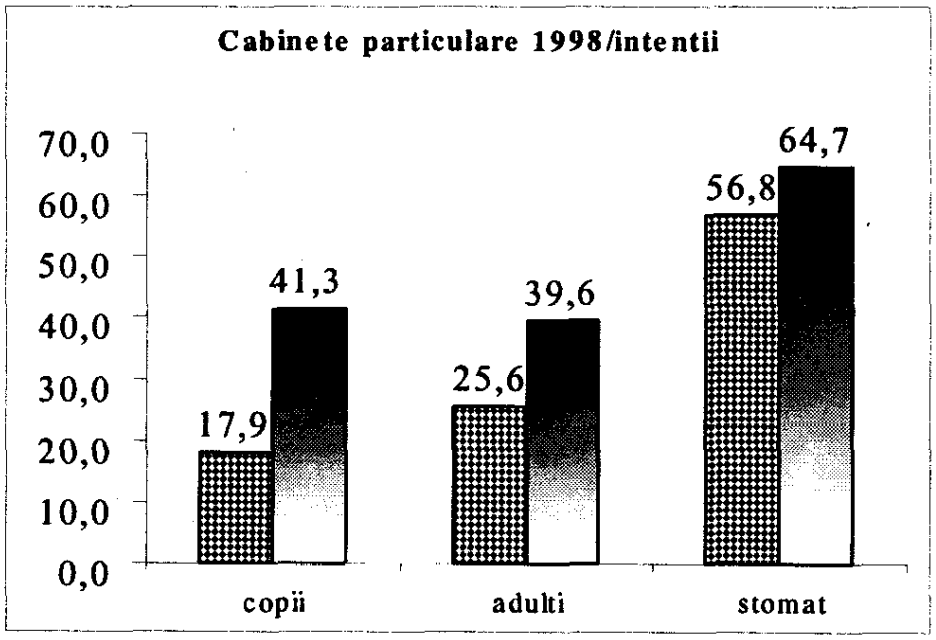
	Ponderea celor care au apelat la cab. particulare			
	şc. gen.	**şc. prof.**	**liceu**	**înv. sup.**
- pt.copii	27.3 26,0	30,4 32,7	42,5 44,0	53,9 52,2 73,1
- pt.adulți	47,9	60,9	71,7	
- stomatologie				
	33,7	41,3	52,7	59,8

– Familiile mai tinere preferă în mult mai mare măsură decât cele vârstnice (în marea lor majoritate, pensionare) cabinetele particulare, astfel:

	Ponderea celor care au apelat la asist. med. teritorială			Ponderea celor care au apelat ia cab. particulare		
	18-34	**35-59**	**peste 59 ani**	**18-34**	**35-59**	**peste 59 ani**
- pt.adulți	25,4	39,2	62,6	49,0	40,0	19,4
- stomatologie	11,4	24,5	44,2	77,7	61,3	40,4



În ce priveşte **viitoarele opțiuni** ale bucureştenilor, acestea confirmă tendința, în sensul că asistența teritorială va fi mai puțin solicitată (42,7% pentru copii, 38% pentru adulți şi 22,2% stomatologică), în timp ce cabinetele particulare vor deține o pondere mai mare decât până acum (41,3% - copii, 39,6% - adulți, 64,7% - stomatologie).


Cabinete particulare 1998/intentii
70,0
60,0
50,0
40,0
30,0
20,0
10,0
0,0
17,9
41,3
25,6
39,6
56,8
64,7
copii
adulti
stomat

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 35-36/1999

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

TEORII DESPRE TRANZIȚIA LA ECONOMIADE PIAȚĂ ÎN UNELE ȚĂRI EUROPENE ŞI TRANSEUROPENE
- Studiu comparativ -

Diana-Andreia HRISTACHE

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

Capitolul 1 - PROBLEME TEORETICE ALE TRANZIȚIEILA ECONOMIA DE PIAȚĂ 443

Capitolul 2 - TRANZIȚIA ŞI PERCEPEREA ACESTEIA PE CONTINENTUL EUROPEAN 453

Capitolul 3 - PROCESUL TRANZIȚIONAL PE CONTINENTUL ASIATIC 479

Capitolul 4 - ASPECTE ALE TRANZIȚIEI LA ECONOMIA DE PIAȚĂ ÎN ȚĂRILE AMERICII LATINE 491

CAPITOLUL 1 - PROBLEME TEORETICE ALE TRANZIȚIEILA ECONOMIA DE PIAȚĂ

Analiza sensului mişcării economice, ca şi a gândirii social-economice şi politice mondiale contemporane ne conduce spre concluzia că omenirea îşi caută noi modalități de dezvoltare, atât în cadrul național, cât şi pe plan mondial.

"Între altele se întretaie ideea interdependențelor mondiale, cu cea a regionalismului internațional şi cea a interdependenței național-statale; ideea liberalismului economic absolutizat în comerțul internațional cu cea a pragmatismului; ideile rolului conducător al intereselor marilor puteri cu interesul național al țărilor mici sau slabe; ideea respectării libertății şi demnității individului şi fiecărei societăți în parte cu cea a autoritarismului modelator internațional; ideea "libertății negative" (eliberarea de sub constrângeri) cu cea a "libertății pozitive" (de a face ceva, de a crea posibilități de acțiune concrete şi pozitive); ideea individualismului neîngrădit cu cea a moralei şi a justiției sociale; ideea că dezvoltarea societății presupune nu o creştere economică în sine, ci o dezvoltare economică durabilă şi umanizată, care pune omul în centrul ei (...) În fine, se află în dezbatere, aria de cuprindere a democrației. Dacă unii încearcă să o limiteze la politică şi cultură, alții o extind şi la economie. Se impune tot mai mult atenției necesitatea unei democrații integrale."[1]

Pe acest fundal, țările central şi est-europene parcurg actualmente paşi pe drumul dificil al tranziției spre o societate cu economie de piață şi stat de drept.

Integrarea în spațiul economic mondial este strâns legată de complexitatea şi dinamismul fenomenului tranziției, deoarece nu se poate vorbi doar de tranziția spre economia de piață a fostelor țări comuniste, ci şi de un veritabil proces tranzițional, manifestat şi în contextul celorlalte economii naționale, proces cu profunde implicații asupra problemelor globale ale omenirii. Prin urmare, avem de-a face cu o dublă tranziție: de la societatea industrială către o societate informațională, la nivel mondial, iar în cazul estului şi centrului Europei, de la economia de comandă la economia de piață.

În esență, tranziția trebuie privită ca fiind acea "…trecere de la o stare de lucruri la alta, cu schimbările calitative de rigoare şi care antrenează o nouă paradigmă în perceperea şi priceperea a ceea ce ne înconjoară".[2]

---

[1] N.N. Constantinescu, Reformă şi redresare economică, Editura Economică, Bucureşti, 1995, p. 23-24.

[2] Ivanciu Nicolae-Văleanu, Tranziția merge pe contrasens, în: Opinia națională, nr. 227, Bucureşti, noiembrie 1998, p. 8.

Tranziția începutului de mileniu trei se manifestă ca o adevărată mişcare de antrenare a angrenajului socioeconomic şi politic al lumii spre crearea acelor societăți deschise în cadrul cărora informația să joace rolul unui veritabil factor de producție. De aceea, ținta tranziției nu poate fi alta decât societatea informațională, în variante, stadii şi pe spații acum greu de anticipat, în care "…informația îi va determina configurația, mecanismele de funcționare, civilizațiile etc."[1]

Economia modernă de piață se manifestă astăzi într-o mare varietate de tipuri concrete. Specialiştii au făcut eforturi susținute pentru a ajunge la un consens în ceea ce priveşte economia modernă de piață, care, în concepția lor, se poate prezenta cel puțin sub forma următoarei tipologii: "anglo-saxon, de factură neoliberală, reticent față de intervenția statului în economie; vest-european, cum este cazul tipului francez de economie de piață, caracterizat printr-un pronunțat caracter dirijist; paternalist de piață, ce îmbină elementele tradiționale cu cele naționale, cum este cazul Japoniei; social de piață, care tinde a îmbina exigențele pieței cu armonia socială în stat; nordic-european, caracterizat prin cooperarea sectorului privat producător de bunuri economice cu sectorul public producător de servicii; orientat spre şi dependent de exterior, ce îşi propune depăşirea stării de subdezvoltare prin valorificarea resurselor naturale pe piețele internaționale şi prin atragerea de capital străin".[2]

Desigur, această tipologie a economiei de piață este foarte generală şi relativă. În fond, fiecare țară cu economie de piață şi-a creat de-a lungul deceniilor propriul său tip de economie, de mecanism economic general, ținând în primul rând cont de specificul său național.

Tranziția de la economia de control şi comandă la economia de piață concurențială, de tip liber, se corelează cu tranziția de la o structură socială la alta, cu tranziția de la un comportament psihosocial la unul individual şi de grup bazat pe noi motivații economice, psihosociale şi morale; cu tranziția către o nouă diviziune mondială a muncii şi, nu în ultimul rând, cu tranziția către integrarea economică internațională. Rezolvarea pe cât posibil a problemelor tranziției solicită îmbinarea corectă a teoriei cu practica.

În virtutea adevărului recunoscut, că evenimentele economice din orice timp şi spațiu oferă lecții şi învățăminte, mulți autori au încercat să închege în

---

[1] Ivanciu Nicolae-Văleanu, op. cit.

[2] Niță Dobrotă şi colab., ABC-ul economiei de piață moderne. Concepte, mecanisme, aplicații practice, Editura Viața Românească, Bucureşti, 1991, p. 35. Vezi şi: S. Sava, E. Ionescu, Tipuri concrete de economie de piață, în: Probleme economice, nr. 7, CIDE, 1990, p. 31-45; I. Nicolae Văleanu, Economia de piață în viziune neoclasică, în: Tribuna economică, nr. 19/1990, p. 21; V. Stoica, Mecanismul pieței. Componente, sistemul piețelor economice şi modelele economiei de piață, în: Studii şi cercetări economice, nr. 5-6, INCE, 1997, p. 87-113.

eseurile lor teorii care să servească la crearea premiselor conceptuale necesare trecerii de la economia centralizată la economia de piață.

Spre exemplu, dacă doctrina keynesistă exprima în dezvoltarea teoriei economiei de piață trecerea de la o paradigmă la alta, saltul de la neoclasicism la concepția sistemului macroeconomic apropiat stării de echilibru, tranziția la economia de piață a apărut în mod spontan, fără să se sprijine pe o paradigmă. Mai mult chiar, absența premiselor conceptuale ale tranziției a favorizat apariția unor teze de factură prospectivă, care negau însăşi conceperea unei astfel de tranziții. Prin urmare, putem evidenția "teza negării supraviețuirii capitalismului", teză a anilor '40, susținută magistral de Joseph Schumpeter în lucrarea "Capitalism, socialism, democrație", potrivit căreia, prăbuşirea capitalismului părea inevitabilă sub povara propriilor succese, iar durata procesului era evaluată la aproximativ jumătate de secol, după care, în concepția autorului ar apărea "un tip socialist de societate"- teză mult controversată şi care nu a fost confirmată. Spre deosebire de Joseph Schumpeter, John Kenneth Galbraith lansa în lucrarea "Era belşugului", "teoria convergenței celor două sisteme social-economice", această teorie, de asemenea prospectivă, devenind mai târziu, o sursă de influență pentru concepția economică a lui Jan Tinbergen. Ea gravitează, potrivit concepției lui J.K. Galbraith, în jurul categoriei de "supraviețuire", înțeleasă din punctul de vedere al competiției internaționale între țări şi nu din perspectiva intensificării cursei înarmărilor. Această teorie va întâmpina, ca şi precedenta, o serie de obiecții din partea economiştilor ca urmare, pe de o parte, a scepticismului alimentat de ipoteza sărăciei, a subdezvoltării şi, pe de altă parte, a industrializării, a abundenței produselor.

Trecerea de la economia de comandă la economia de piață concurențială nu se circumscrie, în plan teoretic, în vreuna din teoriile aflate în circulație, fapt confirmat şi de cercetătoarea franceză Madeleine de Guertechin care preciza următoarele: "...trecerea spre economia de piață se desfăşoară fără vreun model istoric moştenit, care să orienteze activitatea practică. În nici o țară nu s-a încercat până acum trecerea de la comunism la capitalism".[1]

Autorii occidentali sunt de acord că ceea ce s-a petrecut şi ceea ce se întâmplă în prezent în țările aflate în tranziție are o semnificație deosebită, întrucât, subliniază profesorul american Peter Murrell, "crearea unui socialism planificat central şi înlocuirea lui ulterioară prin piață reprezintă două din cele mai mari experimente din istorie".[2]

La început au prelevat studiile de analiză comparată a sistemului economiei planificate cu cel al economiei de piață, de argumentare a necesității

---

[1] Madeleine de Guertechin, La transition économique dans les pays de l'Est, în: Le Monde no. 546/1990, p. 18.

[2] Peter Murrell, La transition à l'économie de marché entre changement et inertie, în: Espace rural, no. 30/1992, tome 1, p. 18.

distrugerii rapide a vechilor structuri şi realizării non-graduale a unei "mase critice de reforme", precum şi de recomandare a unor măsuri izvorâte din modelele teoretice şi politicile economice practicate în țările occidentale mai mult în perioada postbelică decât în cea a creării şi consolidării mediului actualei economii de piață. Deşi uneori economiştii occidentali par de-a dreptul copleşiți de rezultatele negative şi de amploarea incertitudinilor încât discută despre "însăşi ambiguitatea conceptului de tranziție la economia de piață"[1], ceea ce caracterizează totuşi studiile din ultimii ani este abordarea pozitivă a tranziției, mai ales ca o "reconstruire a unui nou sistem economic şi nu simplu, doar ca o distrugere bruscă a vechiului sistem"[2], poziție exprimată ferm mai ales de unii cercetători francezi.

Această întoarcere la realități a marcat, începând cu 1992, deschiderea unor noi confruntări teoretice cu privire la oportunitatea şi efectele "gradualismului"[3] în comparație cu "terapia de şoc" sau privind necesitatea unor ajustări structurale. O sursă de vii dispute în planul teoriei economice a constituit-o şi terminologia împrumutată de la Karl Popper - aceea de "şoc-gradual", prin care devenea palpabilă interpretarea ritmului reformelor economice aflate în plină desfăşurare. Abordarea teoretică şi practică a lui Karl Popper, încadrează dihotomia "şoc-gradual" în "ingineria socială", exprimând conținutul metodologic al transformărilor economico-sociale şi nu ritmul acestor transformări. Important este faptul că, în concepția autorului, "ingineria graduală" se opune celei utopice, dar nu şi reformei. Totuşi, conținutul acestui concept este un reper valoros în delimitarea trecerii la economia de piață, față de una din formele lui, denumită de K. Popper, "inginerie utopică". Aceasta se defineşte prin configurarea unui stat ideal şi urmăreşte realizarea lui prin orice mijloace şi cu orice sacrificiu. Pentru o mai mare claritate în exprimarea obiectivului final, K. Popper precizează: "...ceea ce eu numesc "inginerie utopică" corespunde cred, în linii mari, cu ceea ce Hayek ar numi planificare centralizată sau colectivistă".[4]

În alte studii din anii de început ai tranziției se încearcă să se descifreze baza teoretică a reformei economiilor din estul Europei. Astfel, Peter Murrell îşi propune să răspundă la întrebarea: "Teoria neoclasică poate să fundamenteze reforma economiilor planificate?" Concluzia sa este că, "pentru a construi o teorie a reformei, economiştii trebuie să privească dincolo de modelele

---

[1] Charles M.A. Clark, Spontaneous Order Versus Instituted Proces: The Market - Cause and Effect, în: Journal of Economic Issues, no. 2, vol. XXVII, June 1993, p. 376.

[2] Charles M.A. Clark, op. cit.

[3] Karl Polanyi, The Great Transformation, Boston, Beacon Press, 1957, p. 68.

[4] Karl Popper, Societatea deschisă şi duşmanii ei, Editura Humanitas, Bucureşti, 1993, p. 142.

standard ale concurenței, de alocarea resurselor corespunzător optimului paretian şi de teoremele bunăstării”.[1]

Această paradigmă are capacitatea de a explica diferențele de performanțe economice ale celor două tipuri de economii, chiar dacă ea nu poate rezolva multitudinea problemelor pe care le implică reformele economice, specificul lor. Irelevanța modelului neoclasic pentru actualele reforme economice din centrul şi estul Europei este dată de faptul că el nu poate surprinde decât unele aspecte şi poate oferi numai una din viziunile multiple asupra lumii economice contemporane. Peter Murrell consideră că ar putea fi mai relevante alte teorii contemporane cum ar fi spre exemplu, “teoria informației” a lui John E. Stiglitz, în care se pune accentul pe relația dintre sistemul de proprietate şi viabilitatea diferitelor mecanisme de coordonare din teoria lui Janos Kornai şi a propriei teorii a evoluției în economie.

Un alt aspect al reformei ce a suscitat atenția cercetătorilor a fost şi acela al “legalității” în realizarea reformelor. Adept al “teoriei legalității”, profesorul american John Litwacz înțelege prin conceptul de legalitate mai mult decât o reglementare prin intermediul legii, ce se opune caracterului discreționar al conducătorului. Pentru analiză, John Litwacz dă o definiție legalității care, în opinia sa, include două elemente esențiale: ”existența unui set coerent şi intercorelat de legi şi încrederea populației în stabilitatea şi forța acestor legi”[2]. După părerea lui J. Litwacz, există o serie de limite ale înfăptuirii legalității în această zonă a Europei, limite ce țin, mai mult sau mai puțin, de obiceiuri, tradiții, coduri de conduită etc. şi care sunt destul de greu de modificat. Pentru a realiza o reformă viabilă, Litwacz consideră că este necesar să fie depăşite următoarele cinci obstacole: reputația conducerii de partid, ideologia, legăturile personale şi evaziunea fiscală, inconsistența în timp a programului eficient de tranziție şi instabilitatea din perioada de tranziție, autonomia regională şi divizarea autorității.

Spre deosebire de John Litwacz, Stanley Fisher şi Alan Gelb - adepți ai vizualizării tranziției prin “ochelarii” FMI - sunt mai pragmatici. Ei se referă la interacțiunea dintre măsurile de reformă, durata şi succesiunea lor în perioada de tranziție spre economia de piață. Pentru a explica această corelație, Fisher şi Gelb pornesc de la o analiză comparativă a diferențelor majore existente între țări în momentul începerii reformei, diferențe ce privesc amploarea dezechilibrelor macroeconomice interne şi externe, gradul de descentralizare a conducerii economiei şi de folosire a pieților. După opinia lor, țările cu un anumit echilibru macroeconomic ca Cehia, Slovacia, Ungaria ar putea să se concentreze spre reforme structurale ce conduc la un sistem de piață. De stabilizare urgentă are nevoie Polonia, ce se confruntă cu sarcina dificilă de

[1] Peter Murrell, op. cit., p. 7.

[2] John Litwacz, The Legality and the Market Reform in the Economies of Soviet Type, Stanford University Press, 1990, p. 185.

combinare a stabilizării cu reformele structurale, în situația în care instrumentele indirecte ale politicii fiscale şi monetare nu sunt disponibile. Aceste dezechilibre macroeconomice, care merg de la dezechilibrul bugetar la constrângerile bugetare pentru întreprinderile de stat, implică o inflație deschisă, ca în Polonia, sau o acumulare involuntară de active financiare, ca în ex-URSS.

Dezechilibre au cunoscut şi alte țări, precum Bulgaria şi România, în care a existat un grad înalt de centralizare, un sistem de planificare al ofertei materiale şi de conducere a întreprinderilor prin intervenția constantă a ministerelor. În schimb, în câteva țări ca Polonia (după 1981) şi Ungaria (după 1968) au fost economii mai puțin centralizate, cu o anume flexibilitate, datorată în mare măsură unei circulații mai mari a produselor, într-un fel prin piață şi unei autonomii mai largi acordată agenților economici. Reforma, ca o mişcare spre economia de piață, implică, în opinia celor doi specialişti americani, o serie de elemente esențiale fără de care Fisher şi Gelb consideră că nu se poate realiza trecerea spre o societate cu adevărat democratică. Aceste elemente sunt: "un consens social şi politic; o stabilizare şi un control macroeconomic; reforma prețului şi a pieței; reforma întreprinderii şi privatizarea; precizarea rolului statului".[1]

În concluzia studiului lor, S. Fisher şi A. Gelb precizează: "reforma largă de sistem este un proces intens politic, diferențele principale între strategiile de reformă reflectă puncte de vedere care diferă din punctul de vedere al suportului politic".[2] Timpul necesar pentru a reforma instituțiile şi valorile economice justifică, în opinia autorilor, "un ritm măsurat pentru reformă"[3], pentru că aceasta presupune costuri, incertitudini şi chiar o perioadă lungă de rezultate economice slabe, timp în care opoziția se poate uni pentru a bloca procesul de reformă. În schimb, o abordare rapidă a reformei de tipul "terapiei şoc", în cadrul căreia piețele să fie liberalizate chiar şi înaintea unor măsuri adecvate, pregătitoare, evită pericolele amânării procesului, dar creşte potențialul pentru haos. Fisher şi Gelb atrag atenția că şi în cazul adoptării unor soluții tehnocrate, pentru optimizarea procesului tranzițional trebuie să se ia în considerare constrângerile politice, să se supravegheze evoluțiile, să se urmărească eventualele inconsecvențe, riscuri şi eşecuri şi să se caute contracararea sau, pe cât posibil, minimalizarea efectelor lor negative, înainte de a ajunge să submineze înfăptuirea reformei. Cu toate că în studiile lor analizează transformările survenite atât în cazul aplicării "terapiei şoc" cât şi în cazul aplicării "terapiei graduale", ei rămân totuşi adepții aplicării "terapiei şoc" în vederea accelerării pe cât posibil a ritmului reformei economice.

---

[1] Stanley Fisher, Alan Gelb, The Transforming Processus of Socialist Economy, IMF Survey, nov.1990, p. 30.
[2] Ibidem, p. 32.
[3] Ibidem.

Concomitent cu “obsesia” ritmurilor reformei au apărut şi primele “profeţii” privind orizontul de timp al finalizării acesteia într-un sistem organic şi viabil de democraţie politică şi economică. Primele “previziuni” şocante stabileau la câteva decenii realizarea acestor obiective, ele bazându-se în principal pe intuiţie şi pe concluziile trase din experienţa trăirii unor schimbări sociale.

N-au lipsit nici “programele miracol”, aşa cum n-a lipsit nici opţiunea pentru unul sau altul din modelele economice cu circulaţie în literatura de specialitate. Atractivitatea lor continuă să rămână deschisă, deşi căile pe care s-au constituit în unele ţări sunt depăşite.

Modele viabile s-au constituit în ţările cu economie de piaţă în care domină relaţiile de proprietate privată. Mediul lor de formare şi funcţionare îl constituie economia de piaţă modernă, care se bazează pe reglementări şi instituţii ce datează de cel puţin un secol. Oricare dintre aceste modele cuprinde un ansamblu de caracteristici structurate într-un sistem economic naţional, în care se întrepătrund componente specifice: sociale, culturale şi politice.

Unul din modelele cu priză în România a fost şi aşa-numitul “model scandinav”. Există convingerea că în ţările scandinave - Danemarca, Finlanda, Norvegia, Suedia - s-a găsit o “a treia cale”, ce combină proprietatea privată cu cea publică. Totuşi, acest “mix” nu ia forma unui plan centralizat pentru cele mai importante decizii şi a unei economii de piaţă în ceea ce priveşte celelalte aspecte. Modelul scandinav are două caracteristici importante. În primul rând, întreprinderile se află în proprietate privată şi de stat, operează în condiţiile unei economii de piaţă cu elemente de dirijare din partea statului de drept. Pe piaţa internă ele concurează cu importurile, aceasta ducând la o producţie eficientă şi la posibilitatea de a plăti salarii mari. În al doilea rând, veniturile câştigate de salariaţi şi profiturile întreprinderilor sunt impozitate mai mult decât în alte ţări. Sumele de bani obţinute ca urmare a impozitării sunt folosite mai ales pentru susţinerea şi dezvoltarea serviciilor de asistenţă sanitară şi educaţională. Aceste servicii sunt furnizate cetăţenilor fără plată, de către sectorul public. Mai mult, există un sistem cuprinzător de asigurări sociale, finanţat public, de care beneficiază, printre alţii: familiile cu mai mulţi copii, tinerii, şomerii, pensionarii.

Relevanţa modelului scandinav pentru problemele cu care se confruntă în prezent atât România cât şi celelalte ţări foste comuniste a fost bine sesizată şi de profesorul Janos Kornai, care preciza: “Aşadar, dezbaterea principală privind reforma economică (în estul Europei) trebuie să se refere la mijloacele tranziţiei şi nu la scopurile ei. Europa de Est încă va mai discuta în contradictoriu asupra scopurilor: de exemplu, dacă să aibă ca obiectiv democraţia socială de tip suedez sau liberalismul de tip Thatcher. Dar acestea pot aştepta. În Suedia şi Marea Britanie există proprietate privată aproape completă, pieţe financiare private, pieţe active ale forţei de muncă. Europa de

Est nu are nici una din aceste instituții: pentru ea, modelele alternative ale Europei Occidentale sunt aproape identice."[1] Rezumând, Kornai ajunge la concluzia că, "...dacă o societate doreşte să edifice o economie de piață, în mod necesar va trebui să accepte proprietatea privată"[2], particulară şi de stat, adăugăm noi.

Un punct de vedere exprimă şi Michel Albert în lucrarea sa "Capitalism contra capitalism", unde propune o reflecție temeinică asupra sistemului capitalist care, potrivit concepției sale, poate fi împărțit în două mari modele: modelul neoamerican şi modelul renan. Modelul neoamerican se consideră că este specific pentru: SUA, Marea Britanie, Noua Zeelandă, precum şi țările recent industrializate din Asia. Modelul renan îşi are nucleul în sistemul economiei sociale de piață din Germania, dar se regăseşte prin trăsăturile sale fundamentale în țări ca: Elveția, Olanda, Suedia, Austria, Japonia. Se apreciază că ambele modele sunt emanația sistemului capitalist şi a liberalismului, dar ele au la bază sisteme de valori diferite în ceea ce priveşte "poziția individului în întreprindere, în calitatea sa de forță de muncă, locul pieței în societate şi rolul pe care trebuie să-l joace ordinea legală în economia internațională".[3]

În concepția lui Michel Albert, modelul neoamerican se caracterizează printr-o serie de trăsături distincte. Astfel, baza politicii economice o constituie, după afirmarea reaganomiei, stimularea ofertei, iar în deciziile adoptate prevalează drept obiective finale: reuşita individuală şi maximizarea profitului. Piața asigură punerea în mişcare a vieții economice. Fiscalitatea are un grad redus, iar rolul statului în activitatea economică este scăzut - cel puțin în ceea ce priveşte administrația centrală. Firma reprezintă centrul deciziilor economice, pe când piața financiară - şi mai ales bursa - are rolul decisiv de barometru al activității economice. Politicile economice şi sistemul de valori urmăresc să încurajeze consumul. Protecția socială este o chestiune individuală, excepție făcând doar Marea Britanie, iar securitatea economică a populației față de o serie de riscuri - şomaj, boală, sărăcie - este redusă.

Modelul renan este inspirat din filosofia ordoliberalismului şi are la bază următoarele principii: mecanismul economic trebuie să se sprijine pe piață, căreia trebuie să-i acorde suficientă libertate de funcționare, mai ales în ceea ce priveşte prețurile şi salariile; mecanismele pieței nu pot însă să determine singure ansamblul vieții sociale şi, de aceea, ele trebuie echilibrate de un imperativ social, al cărui girant trebuie să fie statul, dar şi instituțiile societății civile. Prin urmare, este vorba de acel cadru stabil necesar economiei de piață,

---

[1] Janos Kornai, Ce se întâmplă cu "modelul scandinav"?, în: The Economist, no. 1/1990, p. 18.

[2] Ibidem.

[3] Michel Albert, Capitalism contra capitalism, Editura Humanitas, Bucureşti, 1994, p. 21.

pe care Wilhelm Röpke îl numeşte “cadrul sociologico-antropologic” şi la baza căruia trebuie să se afle “principiul individual al nucleului economiei de piață şi care trebuie să fie echilibrat prin principiul social şi cel umanitar (...) Cele două principii (social şi umanitar - n.n.) sunt dependente unul de celălalt şi astfel se impune să înțelegem ceea ce mulți oameni găsesc contradictoriu, în timp ce, în realitate, este vorba de raporturi de complementaritate intimă”.[1] Statul este apărătorul protecției sociale şi al liberei negocieri între partenerii sociali. Intervenționismul statal şi dirijismul sunt condamnabile doar în măsura în care pot provoca distorsiuni concurenței şi nu asigură depăşirea unor momente dificile de restructurare economică.

Pe baza acestor principii, în mecanismul de funcționare a modelului renan sunt identificabile o serie de trăsături şi anume: politica economică încurajează economisirea şi redistribuirea de venituri; fiscalitatea directă prevalează asupra celei indirecte; sistemul bancar este puternic articulat cu firmele, fiind apt de a asigura funcționarea acestora pe termen lung cu ajutorul mecanismelor bancare; între bănci şi întreprinderi există un sistem de interese coordonate consensual; firmele funcționează pe baza unui sistem de cogestiune ce asociază la procesul decizional şi la cel al responsabilităților toate părțile implicate, creând dialogul social. La baza economică a societății se află aşezate şi adaptate o serie de valori, cum ar fi: egalitatea şi echitatea socială, corelate cu criteriile de eficiență; comunitatea din care face parte individul este considerată ca “mediu protector” pentru membrii săi; colectivitatea îşi asumă răspunderea în rezolvarea unor probleme ale individului; grad înalt de securitate economică a populației față de riscuri; o protecție socială corespunzătoare, realizată cu sprijinul autorităților publice.

Dincolo de deosebirile dintre teoriile şi modelele enunțate mai sus, există în mod sigur un obiectiv comun tuturor: promovarea competitivității internaționale şi a avantajului național, prin concertarea activității la nivel micro şi macroeconomic. Promovarea competitivității internaționale sub aspect economic, ca pilon al construirii şi dezvoltării avantajului național, devine un imperativ al reformei, al accelerării procesului de privatizare şi al intrării depline în funcțiune a mecanismelor pieței. În cadrul acestui proces activ se poate forma, nu fără dificultăți, şi modelul românesc al economiei de piață, cu particularități definitorii, dar şi cu asimilarea organică a experienței valoroase a altor țări.

Multitudinea punctelor de vedere exprimate astăzi în planul gândirii economice față de procesul tranziției spre economia de piață suscită un viu interes. Totuşi este dificil de afirmat, într-o manieră tranşantă, dacă un model sau altul, dacă un tip de terapie sau alta, puse în practică, vor genera semnalele pozitive pe care le aşteaptă aceste societăți aflate în schimbare. Un

[1] Wilhelm Röpke, Civitas humana ou les Questions Fondamentales de la Réforme économique et sociale, Ed. Politiques, économiques et sociales, Paris, 1940, p. 72.

lucru este cert. Economia perioadei de tranziție trebuie concepută şi constituită activ şi permanent, cu obiective bine determinate şi ținând seama de specificul național al fiecărui stat. Pentru aceasta considerăm ca fiind necesare un efort şi o voință unitare, atât din partea cetățenilor, cât şi din partea statului. Consensul individ-stat trebuie cultivat, iar măsurile luate să fie îndreptate spre construcția unor societăți asemănătoare celor occidentale, renunțându-se la acumularea primitivă de capital şi eradicându-se corupția existentă.

Dacă nu sunt îndeplinite aceste condiții, tranziția spre economia de piață poate fi compromisă.

Preceptele tranziției la economia de piață au folosit multe modele ale statelor din vest şi se pare că tocmai impunerea acestor modele, ca şi a unor condiții din partea organismelor financiare internaționale, amplifică aversiunea unei ponderi importante a populației de a se angaja în constituirea noilor structuri economico-sociale.

Găsirea unor modalități de stimulare, capabile să trezească interesul cetățenilor pentru realizarea reformei constituie, credem noi, cheia succesului în momentul actual şi imboldul necesar accelerării tranziției spre economia de piață.

CAPITOLUL 2 - TRANZIȚIA ŞI PERCEPEREA ACESTEIAPE CONTINENTUL EUROPEAN

Realitatea a pus în evidență faptul că economia oricărei țări reprezintă un organism viu, factorii de producție aflându-se permanent în căutarea unui echilibru structural şi funcțional optim, astfel încât, în orice moment, să se poată asigura obținerea unui profit avantajos şi satisfacerea cât mai bună a nevoilor sociale.

Este evident că această mişcare economică complexă, datorită particularităților fiecărei economii naționale şi a mobilității elementelor conjuncturale, proprii fiecărei etape, cunoaşte extensii, profunzimi şi dinamici diferite de la o țară la alta, de la o perioadă la alta.

Astăzi, pe plan mondial, sub incidența a numeroşi factori endogeni şi exogeni, se înregistrează o accentuare a preocupărilor în direcția perfecționării cadrului de funcționare a mecanismelor pieței, dar şi a redimensionării structurilor pe ramuri, subramuri şi activități, întregul proces fiind subordonat imperativului diminuării costurilor şi sporirii rentabilității. Dacă asemenea acțiuni sunt avute în vedere şi realizate sistematic - în țările dezvoltate constituind însă şi principala explicație a performanțelor deosebite înregistrate de acestea - cu atât mai mult acest deziderat devine o necesitate presantă pentru fostele țări socialiste ale căror economii se caracterizează prin disproporții şi disfuncționalități.

Anii de început ai tranziției postsocialiste sunt ani de crize pentru Europa Centrală şi de Est. Proiectele de creştere economică pentru aceste țări depind de o serie de factori cum sunt: schimbarea sistemului proprietății, a naturii şi funcțiilor statului în economie, a instituțiilor şi a managementului, regimul financiar, răspunsul țărilor industrializate în direcția asigurării asistenței tehnice, realizarea unui mediu concurențial deschis etc. Aceste schimbări determină şi anumite reacții. Deci, durata procesului de tranziție va fi în funcție nu numai de amploarea şi complexitatea reformei - ce au un caracter predominant obiectiv - , ci şi de o serie de elemente de ordin subiectiv care se manifestă diferit de la o țară la alta.

Analizând evoluția reformelor din Europa de Est se poate trage concluzia că efectele lor se propagă în cercuri concentrice, atât la nivelul Europei Centrale şi de Est, cât şi la nivelul statutului politic al continentului european în ansamblul său. Mai mult, efectele previzibile pe termen lung ale acestui proces se manifestă deja la scară mondială.

Tabloul politic al continentului european s-a modificat substanțial prin transformările radicale de la sfârşitul anului 1989, transformări marcate în principal prin dispariția unor guverne comuniste, printr-o revigorare a scenei

politice şi prin implementarea pluralismului. În paralel, asistăm la o reorientare a politicii economice din fostele state comuniste către o economie de piață, în sensul formării prețurilor în funcție de raportul cerere-ofertă, către privatizare, concurență şi investiții de capital străin. Chiar dacă nu se poate aprecia cu certitudine care va fi viitorul acestor state, totuşi nu se poate privi cu scepticism acest nou capitol al istoriei contemporane, căci greutățile inerente procesului de implementare a reformei economice credem că vor fi până la urmă depăşite. În anul 1989, sub presiunea propriilor dificultăți economice şi a destabilizărilor politice, țările Europei de Est au declanşat programe de reforme de o amploare şi o deschidere fără precedent. Totuşi, demersurile întreprinse în acest sens de către statele est-europene sunt departe de a fi unitare sau uniforme.

Programul "perestroika", lansat inițial la mijlocul anilor '80, care îşi propunea creşterea capacității de decizie a salariaților, iar apoi să stimuleze inițiativa şi concurența, a scos în evidență faptul că, numai prin schimbarea monopolului proprietății de stat cu proprietatea privată se poate încuraja concurența şi stimula inițiativa economică. După 1989, în ***fosta URSS***, "perestroika" a progresat pe plan economic şi este considerată ca o reformă ce intenționează nu doar să restructureze economia planificată ci, mai mult, să treacă la o economie mixtă, orientată spre economia de piață. În mod gradual au fost introduse o serie de mecanisme legate de acest tip de economie, cum ar fi: proprietatea privată, dar la scară mică; formarea prețurilor impuse de piață; concurența între întreprinderi; crearea de cooperative independente ai căror lucrători sunt proprietari etc.

În acest timp însă, aceste transformări au trecut pe un plan secundar fiind devansate de problemele "alinierii" internaționale şi de mişcările politice interne privind ieşirea din ex-URSS şi afirmarea independenței statale a țărilor foste componente ale "continentului sovietic". La toate acestea se adaugă şi o atitudine de respingere din partea populației față de politica reformatoare orientată spre economia de piață. Obişnuită cu o îndelungată tradiție de egalitarism, o parte a populației priveşte în mod ostil prosperitatea economică a întreprinderilor private şi a cooperativelor independente, muncitorii sunt îngrijorați de perspectiva sumbră a pierderii locului de muncă şi a avantajelor sociale asigurate, până nu demult, de către stat. În această situație, ritmul tranziției şi al transformărilor proiectate s-a micşorat considerabil, aspect generat şi de amploarea fără precedent a fenomenelor de corupție şi violență.

Spre deosebire de situația din fosta URSS, în ***Polonia*** au avut loc cele mai abrupte transformări. Mişcarea "Solidaritatea", altădată sindicat clandestin, a preluat puterea în iunie 1989 ca partid politic, ca urmare a alegerilor libere. Moştenirea economică pe care a preluat-o noua putere era însă dezastruoasă. Pentru a continua subvenționarea prețurilor produselor poloneze fostul guvern comunist tipărise mai mulți zloți, crescând cantitatea de monedă aflată în circulație, dar pe care piața nu o putea absorbi. La această situație se adăuga

un PIB pe locuitor, potrivit estimărilor, de sub 2000 $, iar datoria externă a țării se ridica la aproape 40 miliarde $. Noul guvern a decis o reorientare rapidă către economia de piață. În acest sens a fost elaborat un program ce viza: renunțarea la subvenționarea şi reglementarea prețurilor concomitent cu instituirea unui control riguros asupra salariilor; relansarea creditelor; restrângerea şi privatizarea întreprinderilor de stat; încurajarea investițiilor de capital străin şi a ajutorului extern; crearea unei burse şi a unui sistem bancar privat şi devalorizarea "zlotului" pentru a-l face direct convertibil în alte monede. Programul de tranziție numit "terapia de şoc" a fost lansat în ianuarie 1990. Rezultatele sale imediate nu au beneficiat de consens social căci, "în luna ianuarie a anului 1990, prețurile creşteau cu 70%, veniturile reale ale populației s-au redus cu 40%, concomitent cu reducerea parțială sau totală a numărului de salariați într-o serie de întreprinderi."[1] În ciuda severității măsurilor de austeritate, Guvernul polonez a demonstrat că eşecul tentativelor anterioare de redresare a economiei poloneze a fost generat tocmai de caracterul ezitant al măsurilor precedente. Ca atare, criza în care se află economia poloneză are nevoie de un "tratament de şoc".

Ungaria s-a îndreptat şi ea spre o economie de piață la fel de hotărât ca şi Polonia, căci aici existau deja bazele substanțiale necesare. Reformele numite "noul mecanism economic" au fost lansate din 1968. În 1988 băncile comerciale particulare au fost legalizate, iar conducătorii politici au acceptat o privatizare a economiei, teoretic nelimitată. În decursul anilor '80, s-a permis deschiderea unor exploatări miniere particulare ce au dus la o dezvoltare a industriei extractive. Se apreciază că, grație reformelor întreprinse deja, procesul de tranziție în Ungaria va evolua într-o manieră mai puțin alertă decât în Polonia, astfel încât, pericolul nemulțumirilor cu caracter social nu se conturează a deveni atât de grav. Totuşi şi Ungaria se confruntă cu dificultăți unde, de pildă, este în vigoare o lege de "înghețare" a salariilor, prețurile continuă să crească, iar datoria publică este ridicată. Ca şi Polonia, Ungaria încearcă să facă față dificultăților generate de procesul de tranziție, orientându-se spre activarea unor ajutoare externe şi atragerea unor investiții de capital străin.

După 1989, ***fosta Cehoslovacie*** avea cel mai ridicat PIB dintre toate țările Europei de Est, iar datoria externă în monedă convertibilă, relativ mică. Guvernul stabilit de Forumul Civic investit era susținut prin consens social şi deținea anumite avantaje în programul său de reforme economice între care se remarcau: sprijinirea liberei inițiative; programe pentru refacerea şi protejarea echilibrului ecologic, mult mai afectat decât în oricare regiune a Europei răsăritene; reconfigurarea structurilor industriale rigide şi privatizarea întreprinderilor viabile etc. Dar, ca şi în celelalte state est-europene, Guvernul

[1] C. Partenie, I. Trăistaru, R. Vişan, Reformele economice în Europa de Est, în: Alternative '90, nr.21-22, noiembrie 1990, p. 23.

cehoslovac cerea populației să consimtă la a face o serie de sacrificii. Strategia cehoslovacă prevedea, la acea dată, menținerea aproape intactă a sistemului de reglementare a prețurilor, încurajând concurența şi creşterea producției. Programul reformelor economice, lansat de Guvern, prevedea şi reducerea rolului industriei grele, concomitent cu acordarea unei atenții sporite atât industriei bunurilor de consum şi serviciilor, cât şi dezvoltării comerțului exterior.

În ***România***, Frontul Salvării Naționale (FSN) a înlocuit vechiul regim politic în decembrie 1989 şi a pregătit alegerile din mai 1990. Noul Guvern român era confruntat în plan economic cu moştenirea anilor ‘80, când PIB înregistrase un serios declin comparativ cu perioada anilor ‘60 - ‘70 când acest indicator macroeconomic crescuse cu 5%.

Acest fapt s-a datorat parțial unor puternice măsuri de austeritate economică pentru rambursarea integrală a datoriei externe a României. În consecință, guvernele ce s-au succedat la conducerea țării a trebuit să facă față unei situații economice grele, chiar dacă au pornit de la o datorie externă zero.

În ***Bulgaria***, bazele reformei economice au fost puse prin Decretul nr. 56, aprobat de către Consiliul de Stat în ianuarie 1990. În februarie 1990, Guvernul bulgar a numit un nou prim-ministru care avea ca mandat redresarea economică a țării. Într-o primă etapă, programul de reforme economice viza transformarea întreprinderilor de stat cu o structură mai “flexibilă“ şi, ca urmare, ritmul reformei era destul de lent. În ceea ce priveşte liberalizarea prețurilor, Guvernul bulgar a permis formarea lor în funcție de cererea şi oferta la o serie de bunuri de consum, mai ales la articolele de lux, continuând însă să reglementeze prețurile produselor alimentare de bază şi să supervizeze şi să controleze prețurile la materiile prime strategice, ca petrolul şi oțelul, a căror distribuție era operată pe plan central.

În fosta ***R.D. Germană***, configurația reformelor economice este intrinsec legată de procesul unificării sale cu R.F. Germania, proces în urma căruia RDG, intrând în Uniunea Europeană (UE) prin adopțiune, dobândeşte cea mai avantajoasă poziție în raport cu celelalte țări est-europene angajate în tranziția la economia de piață.

Țările Europei de Est se confruntă cu numeroase probleme deosebit de spinoase şi cu grave dificultăți economice: penurie, inflație, şomaj, penurie de capital circulant, decalaj tehnic şi tehnologic, dezechilibre structurale ale economiei caracteristice centralismului excesiv, poluarea mediului înconjurător, insuficiența unor materii prime de bază concomitent cu practica unor consumuri energo-intensive, o slabă productivitate a muncii, costuri de producție ridicate, număr mare de întreprinderi nerentabile, manageri obişnuiți să asculte comenzile venite de sus, sistem informațional deficitar. Rezolvarea acestor probleme va depinde în mod direct de obiectivele şi instrumentele politicilor economice care vor fi activate, de viteza cu care acestea vor fi puse

în funcțiune şi, în mod practic, de succesul reformelor întreprinse. Amploarea procesului de tranziție rezultă chiar din recomandările făcute de țările membre ale Băncii Mondiale (BIRD)[1] care concep reforma, pentru toate țările foste comuniste, ca un program în patru timpi ce vizează: stabilizarea macroeconomică; prețul şi reforma pieței; privatizare-restructurare; redefinirea rolului statului.

Având în vedere stabilizarea macroeconomică, aceasta trebuie să se realizeze atât pe plan intern cât şi extern, deoarece un mediu macroeconomic instabil nu numai că modifică informațiile oferite de prețuri şi piață dar, după cum ne-o arată şi experiența țărilor Americii Latine, riscă declanşarea periodică a unor crize care compromit susținerea ansamblului procesului de reformă. În consecință, se impune reducerea deficitului bugetar prin stabilirea unor rate ale dobânzii şi a unor prețuri reale şi eficace.

Reducerea deficitului bugetar presupune în mod normal limitarea accesului preferențial al întreprinderilor publice la Banca Centrală, pentru acoperirea pierderilor operative; sistarea investițiilor în întreprinderile publice, cu excepția finanțării lor prin credit comercial; reducerea subvențiilor publice. În vederea asigurării stabilității prețurilor şi a unui echilibru susținut între resursele existente şi cerere, obiectivele programului de stabilizare trebuie să ia în considerare distorsiunile care, în mod normal, au implicații imediate asupra veniturilor şi investițiilor, dar şi o semnificație structurală pe termen lung. S-a impus ca fiind necesară stabilirea unui control sever asupra bugetelor publice, asupra condițiilor monetare, precum şi asupra inflației. În acest sens, profesorul american Ronald Mac Kinnon considera că "...un element crucial în desfăşurarea reformei este coordonarea între slăbirea controlului administrativ al planificării centrale şi instituirea unui control macroeconomic corespunzător mediului de piață. Dezechilibrele macroeconomice, deficitele monetare şi bugetare, inflația, cresc adesea în țările care fac reforme datorită lipsei unei asemenea coordonări."[2]

Tranziția fostelor țări comuniste de la un sistem economic supercentralizat la un sistem economic bazat pe proprietatea privată, pe statul de drept şi pe economia de piață trebuie înțeleasă ca un proces de durată, în care măsurile pe termen scurt sunt legate indisolubil de obiectivele şi strategiile pe termen lung şi nu au drept scop să le contracareze pe acestea din urmă. De aceeaşi părere este şi Henry Hazlitt care apreciază că, "nu trebuie urmărite doar rezultatele imediate, ci şi rezultatele pe termen lung, nu numai

---

[1] The Transformation of economics in Central and Eastern Europe, Issues, Progress and Prospects, World Bank - Policy and Research no.17/1991, p. 92.

[2] Ronald Mac Kinnon, Financial Control in Transition to a Market Economy, în: Discussion Paper, no. 40, July 1991, Center for Economic Performance, p. 68.

consecințele primare, ci şi consecințele secundare şi nu numai efectele asupra unui grup special, ci şi efectele asupra tuturor”.[1]

O problemă majoră a strategiilor de stabilizare macroeconomică, inspirate de Fondul Monetar Internațional (FMI) şi de o serie de teorii economice de factură “ortodoxă“, constă în aceea că, încercând să soluționeze actualele probleme economice ale balanței comerciale, ale inflației ş.a., se împovărează obiectivele pe termen lung ale țărilor ce promovează aceste strategii cu datorii inutile şi evitabile. Un exemplu este cel al Poloniei şi Ungariei, unde politicile de stabilizare vizând edificarea economiei de piață nu conduc automat la un proces de creştere economică susținută. Şi mai importantă este constatarea că stabilizarea, îndeosebi în forma “terapiei şoc” poate să impună costuri sociale atât de înalte încât să le facă inacceptabile, insuportabile pentru populație. Stabilitatea macroeconomică, în sensul de a controla cererea în vederea adaptării ei la oferta potențială, este aspectul cantitativ al stăvilirii procesului inflaționist care apare în sectorul prețurilor, prin liberalizarea comerțului şi convertibilitatea valutară.

În timp ce liberalizarea comerțului implică o eliminare a subvențiilor şi a controlului, iar convertibilitatea valutară implică doar luarea de decizii privind amploarea devalorizării necesare şi angajarea unor credite externe suficiente ca rezervă de devize pentru susținerea cursului de schimb pe piață, funcționarea politicii monetare şi fiscale este mult mai dificilă deoarece, o politică restrictivă monetară şi fiscală presupune, în mod necesar, existența unor instituții de politică monetară şi fiscală funcționabile.

În condițiile actuale, aproape că nu există în nici una din fostele țări socialiste o tradiție în perceperea de impozite de către stat care să poată fi utilizate pentru realizarea unor obiective de politică fiscală. Ideea stabilizării macroeconomice printr-o politică monetară restrictivă pare să întărească tendința de a acționa exclusiv prin cheltuielile de capital - infuzie de capital din partea statului - deoarece, în lipsa unui sistem dezvoltat de bănci comerciale care să acorde credite populației şi firmelor, politica monetară restrictivă nu poate influența direct, prin restricții de credit, comportamentul sectorului privat în ceea ce priveşte cheltuielile. De aceea ar părea rațional să se încerce elaborarea unui sistem financiar şi fiscal care să sprijine crearea unui sistem de piață a relațiilor de proprietate şi crearea de valori materiale care să determine, în ultimă instanță, atingerea bunăstării la nivel național.

Stabilizarea macroeconomică este efemeră fără dezvoltarea cu creştere durabilă a societății. Ea e importantă pentru că pune bazele reorganizării necesare sistemului de producție şi desfacere şi a creşterii activității investiționale, a gradului de ocupare a forței de muncă, a producției şi a venitului real. Decalajul dintre cerere şi ofertă poate fi eliminat numai dacă se

[1] Henry Hazlitt, Economics in One Lesson, New Rochelle, Arlington House, 1979, p. 103.

ține seama de faptul că măsurile prin care se acționează asupra cererii vor produce efecte rapide, în timp ce reorganizarea şi extinderea producției, ce asigură oferta, necesită mai mult timp.

O "terapie şoc" poate avea mai întâi efect asupra cererii, neglijându-se astfel oferta. Consecința ar fi o scădere a producției care, la rândul ei, determină reculul continuu al producției, cu impact nefavorabil asupra investițiilor private. Îndoieli manifestă şi economistul francez Xavier Richet cu privire la oportunitatea principiului "selecției naturale prin piață" ca şi al "jocului distrugerilor creatoare" caracteristic "terapiei şoc"- ca prim model de tranziție - deoarece, conchide autorul, "…aplicarea unui asemenea model este foarte dificilă şi implică costuri sociale ridicate datorită limitelor financiare, manageriale şi ale spiritului întreprinzător, pe de o parte şi a şocului produs de ajustarea macroeconomică ce antrenează un şomaj masiv, pe de altă parte".[1]

Demonstrația analitică a avantajelor strategiei gradualiste o găsim exprimată în opinia economiştilor englezi, Michael Derxatripot şi Gabriel Roland. În concepția lor, "interesul pentru gradualism se justifică când acceptarea politică a reformei globale fără termen implică compensații financiare excesive".[2] Cu condiția coerenței în timp, "gradualismul poate să fie o politică optimală pentru un guvern reformator, în prezența unei asimetrii a informației, a lipsei unui angajament ferm asupra liniei de conduită în viitor şi a constrângerilor de natură politică".[3] Astfel gradualismul autorizează puterea publică "să compenseze pierderea de eficiență a alocării resurselor, comparativ cu cea din cadrul unei mutații economice complete şi a unei strategii de tip "terapie şoc", prin vărsăminte compensatorii reduse ce satisfac întru-totul imperativele politice".[4]

Prin urmare, gradualismul se consideră a fi superior față de o reformă integrală imediată, atunci când costul financiar al compensațiilor necesare pentru respectarea constrângerilor politice existente este mai ridicat decât câştigul, în termenii alocării optime a resurselor, obținut ca urmare a restructurărilor rapide.

Spre deosebire de M. Derxatripot şi G. Roland, Jeffrey Sachs, după doi ani de aplicare a "terapiei şoc" asupra Poloniei, timp în care a ocupat funcția de consilier, continuă să susțină că reformele generale şi rapide reprezintă o necesitate vitală în precizarea "regulilor de joc" ale evoluției economice către "capitalismul de piață". "O introducere graduală a măsurilor noi, accentuează J.

---

[1] Xavier Richet, Restructurations industrielles et transformation économiques en Europe Centrale et Orientale, în: Révue française d'économie 1992, preluat în Studii şi cercetări economice, nr. 4, INCE, 1991, p. 22-23.

[2] M. Derxatripot, G. Roland, The virtues of gradualism and legitimacy in the transition to a market economy, în: The Economic Journal, no. 3/1992, p. 32.

[3] Ibidem, p. 33.

[4] Ibidem.

Sachs, ar putea să amplifice sentimentul de incertitudine şi de incoerenţă şi pe cale de consecinţe naturale, rezistenţa politică la schimbare. Dimpotrivă, o metodă brutală, clarifică imediat orientările noului sistem economic”.[1]

M.C. Maurel şi L. Blotnicki, sunt însă adepţii unei “combinări a principiilor şi duratei restructurării pentru că, o tranziţie prea rapidă poate să ducă la o distrugere a agriculturii acestor economii, precum şi a rolului pe care-l joacă acest sector-tampon în amortizarea impactului licenţierilor din industrie şi invers, deoarece, în ipoteza în care procesul ar fi prea lent şi puţin credibil ar putea apărea multe probleme”.[2]

Într-un studiu realizat la începutul anului 1995 de cercetătorii germani din cadrul a şase institute specializate pe probleme economice cu privire la situaţia ţărilor est-europene[3], se prezintă următorul tablou: producţia a crescut mai ales în acele state care au aplicat cu consecvenţă politicile de liberalizare şi reformele instituţionale, ceea ce a dus la creşterea exporturilor, a consumului intern şi a investiţiilor. După o perioadă deosebit de dificilă, producţia s-a stabilizat în Bulgaria şi România, comparativ cu Rusia, Ucraina şi Belarus unde situaţia este în continuare grea, fapt evidenţiat şi de scăderea PIB pe locuitor. Cu toată tendinţa de creştere a ponderii investiţiilor, în majoritatea statelor est-europene, ele se situează la niveluri scăzute. Dacă primele creşteri s-au înregistrat încă din 1993 în Slovenia şi Polonia, recent, ele au început să apară şi în Ungaria, Cehia şi România. Cea mai mare pondere a investiţiilor de capital s-a realizat în sectorul privat. În aproape toate ţările din această zonă s-a redus inflaţia, dar, conchid specialiştii germani, ratele acesteia manifestă o dispersie mare pe ansamblul lor: de la ordinul zecilor de procente în ţările est-europene, până la ordinul miilor şi zecilor de mii de procente în fostele state sovietice. Şomajul se menţine la cote înalte, mai ales în Slovacia şi România, unde continuă să crească. Spre deosebire de Slovacia şi România, în Polonia, Ungaria şi Slovenia s-a reuşit totuşi realizarea unei rate mai scăzute a şomajului. Demnă de menţionat este şi rata redusă a şomajului înregistrată în Republica Cehă, rată ce reflectă creşterea sectorului privat, îndeosebi în domeniul prestărilor de servicii. În statele membre ale CSI, deşi numărul şomerilor înregistraţi oficial pare să fie destul de scăzut, totuşi, şomajul ascuns ia proporţii alarmante. Rezolvarea acestor probleme, conchid experţii germani, nu se poate realiza decât printr-o reformă structurală şi instituţională viabilă.

O altă etapă în procesul de reformă este marcată de introducerea pieţelor competitive concomitent cu liberalizarea preţurilor produselor. Reforma

---

[1] Jeffrey Sachs, Accelerating Privatisation in Eastern Europe.The Case of Poland, World Bank, Annual Conference of Development Economics, Washington D.C., 1992, p. 71.

[2] M.C. Maurel, L. Blotnicki, La restructuration agraire, în: Révue d’études comparatives Est-Ouest, vol. 21/1993, p. 27.

[3] Jahreswirtschaftsbericht 1995 der Bundesreglerung, 21.I.1995, p. 18-19.

preţurilor implică scoaterea lor de sub controlul statului şi extinderea pieţelor pentru bunuri şi servicii, acestea din urmă necesitând o restructurare şi o demonopolizare a comerţului şi transporturilor.

Crearea atât a pieţei forţei de muncă cât şi a pieţei financiare vine să întregească reforma comerţului internaţional şi a sistemelor de plăţi, ca elemente ale concurenţei. "Totodată, prin concurenţă se descoperă acea mărime şi acel tip de structură ale activităţilor economice, ale unei firme ce pot menţine cu cel mai mare succes costul pe unitatea de produs sau serviciu. Spre deosebire de alte sisteme economice, o economie de piaţă nu mandatează sau limitează tipurile de firme cărora li se permite să intre în competiţie (...) Pentru a reuşi ele trebuie să treacă un singur test: eficienţa în raport cu costurile."[1] Dificultăţile tranziţiei sunt deopotrivă abordate şi prin prisma ajustărilor microeconomice adecvate care, în accepţiunea lui Jan Svejnar, se referă la: "liberalizarea majorităţii preţurilor la producători şi a celor cu amănuntul ca şi preţurile unor mărfuri industriale, în condiţiile menţinerii parţial sub control guvernamental a unor preţuri la produsele de bază, de consum, a chiriilor, a tarifelor unor servicii; la impunerea unor restricţii la creşterile excesive de salarii şi ale fondului de salarii al întreprinderilor de stat".[2]

O concluzie asupra căreia se opreşte Jan Svejnar este aceea că o liberalizare a activităţilor economice nu conduce automat la o dezvoltare a pieţelor şi nici la o creştere economică implicită. El apreciază că pieţele au apărut şi s-au dezvoltat rapid în toate ţările după liberalizarea preţurilor datorită cererii scăzute de capital şi de management. În schimb, în ciuda liberalizării semnificative, răspunsul rapid şi substanţial al pieţei nu a avut loc în unele domenii, cum ar fi: activitatea de export, investiţiile străine, pieţele financiare, pieţele bunurilor imobiliare şi ale produselor industriale. Astfel, Svejnar apreciază că reforme microeconomice au avut loc, dar ele au fost incomplete. De aceea el opinează că principalele politici microeconomice ce trebuie urmărite în continuare sunt legate de funcţionarea şi crearea de pieţe competitive într-un cadru legal, complet pentru a ghida activitatea economică. În acelaşi timp, adaugă el, guvernele trebuie să nu neglijeze problemele sociale, dezvoltarea infrastructurii şi ameliorarea mediului deoarece, în orice reformă, susţinerea socială este indispensabilă.

În încercarea de a explica şi de a corecta deficienţele politicilor economice implementate în ultimii ani în fostele ţări comuniste, reprezentanţii curentului instituţionalist consideră necesară eliminarea tiparelor neoclasice care au stat la baza elaborării politicilor "convenţionale", deoarece ele s-au

---

[1] James D. Gwartney, Richard I. Stroup, Economie şi prosperitate. Introducere în teoria şi practica progresului economic, Editura Alutus D., Bucureşti, 1995, p. 52.

[2] Jan Svejnar, The Microeconomics of Transition to Market Economy, preluat în Studii şi cercetări economice, nr. 4, INCE, 1995, p. 19.

dovedit a fi incapabile pe termen scurt de a crea o adevărată economie de piață. Eşecurile politicilor economice au creat un mare decalaj între anticipațiile populației şi rezultatele concrete, ceea ce, în unele cazuri, a dus la erodarea constantă şi progresivă a suportului popular în favoarea reformelor economice percepute a fi principala cauză a deteriorării nivelului de viață.

Începând cu prima jumătate a anului 1992, majoritatea economiştilor de factură instituționalistă au atras atenția că aceste politici de inspirație neoclasică nu pot duce la rezultate încurajatoare, întrucât ignoră câteva elemente fundamentale, cum ar fi, spre exemplu, crearea cadrului instituțional al economiei de piață,

Macrostabilizarea economică s-a mărginit în cele mai multe cazuri doar la reducerea sau eliminarea subvențiilor şi controlului asupra prețurilor şi a producției, în timp ce calitatea managerului economic a rămas în linii mari, nemodificată. În opinia economiştilor instituționalişti, "marea iluzie" care a stat la baza politicilor implementate în această perioadă şi care explică în bună parte eşecul masiv al acestora l-a reprezentat credința potrivit căreia simpla eliminare a planificării centralizate şi demararea procesului de privatizare vor genera automat o adevărată economie de piață. Cu alte cuvinte, neoclasicii acreditau ideea generală că piața poate apărea spontan, ca urmare a introducerii prețurilor libere şi a eliminării controlului statului asupra aparatului de producție.

În acest context remarcăm justețea criticilor adresate de Şcoala instituționalistă strategiilor economice de inspirație neoclasică. Încrederea excesivă a neoclasicilor în mecanismele spontane, autoreglatoare ale pieței nu sunt conforme realității economice.

Această "eroare a spontaneității pieței"[1] reprezintă principala limită a strategiilor convenționale, ea fiind amplificată şi de ignorarea rolului fundamental pe care-l are cadrul socioeconomic.

Aşa cum afirmă Jan Kregel, Egon Matzner şi Gernot Grabher în introducerea volumului ce sintetizează opiniile grupu-lui de economişti instituționalişti "Agenda" şi care este intitulat sugestiv "Şocul pieței", ideea potrivit căreia piața poate fi introdusă în mod simplu, prin liberalizarea prețurilor şi eliminarea controlului asupra producției şi prin crearea proprietății private, se bazează pe o neînțelegere fundamentală a modului de funcționare a economiei de piață. "Piața nu este un "deus ex machina" şi nici o forță misterioasă care operează prin intermediul unei mâini invizibile."[2]

---

[1] Rey Koslowski, Market Institutions, East European Reform and Economic Reform, în: Journal of Economic Issues, vol. XXVI, no. 3, sept. 1992, p. 112.

[2] Jan Kregel, Egon Matzner, Gernot Grabher, Şocul pieței. O agendă pentru reconstrucția economică şi socială, în Europa Centrală şi de Est, Editura Economică, Bucureşti, 1995, p. 22.

Mesajul economiştilor instituţionalişti este acela că piaţa reprezintă o reţea complexă de semnale şi agenţi, între care preţurile nu sunt decât unul dintre multiplele elemente constitutive. Piaţa nu poate funcţiona eficient fără un cadru socioeconomic adecvat, consideră instituţionaliştii, aşa cum şi eficienţa politicilor de macrostabilizare depinde de existenţa şi consolidarea acestui cadru. Succesul economiilor de piaţă occidentale din perioada postbelică s-a datorat în mare măsură priorităţii acordate reconstituirii cadrului socioeconomic, cadru în care, îmbinarea iniţiativei private cu o raţională intervenţie publică a jucat un rol esenţial. Reconstrucţia acestor economii nu a exclus păstrarea sub control a anumitor preţuri ce au fost liberalizate treptat şi într-un interval de timp îndelungat.

Un alt argument în favoarea creării unui cadru socioeconomic adecvat îl reprezintă şi recentul succes înregistrat de o serie de economii din Asia de Sud-Est, unde politicile "suple, de dirijare a pieţei" şi-au dovedit eficacitatea. Instituţionaliştii pledează, prin urmare, tocmai pentru aplicarea unor astfel de "politici de dirijare suplă a pieţei" şi în cazul ţărilor central şi est-europene, cu scopul de a încuraja reconstrucţia rapidă a cadrului socioeconomic indispensabil unei adevărate economii de piaţă.

Un alt set însemnat de probleme în care se evidenţiază deosebirile majore dintre abordările instituţionaliste şi cele neoclasice îl reprezintă crearea şi dirijarea pieţei. Economiştii instituţionalişti văd piaţa ca o instituţie care nu se poate dezvolta spontan în urma eliminării vechilor mecanisme specifice economiei planificate. În concepţia lor, piaţa trebuie "construită" şi "dirijată" printr-un set de politici macroeconomice care au ca obiectiv principal crearea contextului socioeconomic apropiat economiei de piaţă. Aşa cum afirmă Rey Koslowski, "...construirea capitalismului secolului XX reclamă totuşi mult mai mult decât "terapia şoc" a eliminării planificării, a liberalizării preţurilor şi a privatizării unei largi părţi a sectorului socialist. Ea presupune reconstituirea fundamentului instituţional care a fost aproape în totalitate distrus în fostele economii comuniste".[1] Crearea pieţei reprezintă, în accepţiunea instituţionaliştilor, un lung proces istoric bazat pe o activitate antreprenorială complexă. De aceea ei sunt de părere că strategiile economice care vor fi implementate în viitor în statele din centrul şi estul Europei trebuie să acorde o atenţie sporită creării şi dirijării pieţei, mai exact spus, creării condiţiilor în care mecanismele pieţei se pot dezvolta.

Existenţa unei politici elastice de dirijare a pieţei reprezintă, în opinia instituţionaliştilor, condiţia necesară deplasării actualului stadiu de "distrugere necreativă" în care se află economiile est-europene. În acest sens trebuie să fie înţelese şi criticile pe care aceştia le aduc politicilor de macrostabilizare economică organizate după principiile organismelor financiare internaţionale, în special cele ale FMI. Argumentul adus este acela că într-o perioadă de

[1] Rey Koslowski, op. cit., p. 690.

transformări radicale, cum este cea actuală, este nevoie în principiu de o sporire a rolului investițional al statului, în condițiile inexistenței unei adevărate inițiative private şi a unei infrastructuri specifice economiei de piață. Prin urmare, acest obiectiv se află în totală contradicție cu politicile fiscale şi monetare extrem de restrictive pe care aceste țări au fost obligate să le adopte. În opinia economiştilor grupului "Agenda", aceste restricții conduc la o situație complicată în care, "stabilizarea macroeconomică devine mai degrabă un impediment decât o premisă pentru creşterea şi reconstrucția economică".[1]

Implementarea unor politici industriale active reprezintă, potrivit instituționaliştilor, una din soluțiile care urmăreşte oprirea, pe cât posibil, a proceselor de "distrugere necreativă" şi crearea unor condiții minime pentru reluarea creşterii economice. Aceasta din urmă este văzută, asemenea lui Joseph Schumpeter, ca un proces de "creație distructivă", în care inovației antreprenoriale îi revine un rol important.

Chiar dacă abordările instituționaliste ale transformărilor din centrul şi estul Europei au apărut, în marea lor majoritate, ca o reacție în plan teoretic la strategiile economice inspirate din principiile neoclasice şi promovate în special de către organismele financiare internaționale, ele nu le neagă pe acestea din urmă. Mai mult chiar, instituționaliştii sunt aproape unanimi în a aprecia faptul că, principalul merit al strategiilor convenționale de transformare a economiilor centralizate în economii de piață îl reprezintă încercarea de introducere a unui mecanism descentralizat, cu un rol important acordat stabilității monetare, creării unui sistem de prețuri relative şi redefinirii rolului, sferei şi intervenției statului în economie. Principala limită a strategiilor convenționale este considerată a fi încrederea excesivă în mecanismele spontane, autoreglatoare ale pieței. Matzner, Kregel şi Grabher sunt de părere că "principala eroare constă în credința în apariția spontană a unei economii capitaliste de piață o dată ce este stabilită proprietatea privată, prețurile sunt liberalizate, valuta stabilizată şi sunt introduse piețe concurențiale nedirijate".[2]

O coordonată majoră în cadrul procesului de reformă o constituie şi crearea sectorului particular, respectiv privatizarea şi restructurarea întreprinderilor. Un prim pas ce trebuie făcut, considerăm a fi clarificarea drepturilor de proprietate publică şi crearea unui sistem de control mai eficient în cadrul managementului firmelor existente, în mare parte prin privatizare rapidă, la scară națională. Asigurarea drepturilor de proprietate privată şi facilitățile privind dezvoltarea unor firme noi este necesar să se coreleze cu procesul de desființare a monopolurilor. Restructurarea întreprinderilor trebuie făcută urmărind şi acordarea motivației şi organizării muncii, precum şi a condițiilor de muncă, aceste sarcini reclamând un cadru instituțional eficient. Militând pentru instituirea unor politici industriale active, economiştii

[1] Jan Kregel, Egon Matzner, Gernot Grabher, op. cit., p. 76.
[2] Ibidem, p. 112.

instituționaliști ai grupului “Agenda” propun elaborarea unui “Program de restructurare” care să stabilească direcția de angajare a capitalului, a cadrului industrial dorit. Instrumentele cu ajutorul cărora se poate realiza acest program sunt, în accepțiunea lor, următoarele: ”stabilirea unei liste de priorități sectoriale având la bază o serie de indicatori ca: elasticitate ridicată a cererii în funcție de venituri, posibilități de creştere rapidă a productivității muncii, criterii de amplasament şi de politică privind mediul înconjurător, calitatea muncii; o asemenea ordine de priorități trebuie să se fundamenteze pe o evidență a unităților de producție şi servicii existente şi pe o evaluare a avantajelor comparative naționale şi regionale”.[1]

Un loc aparte este ocupat şi de măsurile menite a asigura privatizarea întreprinderilor de stat, paralel cu apariția firmelor cu capital privat de dimensiuni mici şi mijlocii. În acest context, Jan Svejnar remarcă varietatea schemelor de privatizare aplicate în diferite țări, cum ar fi: licitațiile, privatizarea spontană, vânzări de proprietate sau de acțiuni la cumpărători interni sau străini (în Ungaria, de exemplu) distribuiri de acțiuni ale unor întreprinderi propriilor salariați (în majoritatea țărilor), distribuirea de acțiuni populației. El recunoaşte totodată şi caracterul dificil al acestui proces de privatizare pe termen scurt şi, de aceea, consideră că majoritatea ramurilor industriale sunt încă în proprietatea statului, comercializarea firmelor fiind formală. Relevând importanța crucială a sectorului agricol pentru economia țărilor din Europa de Est, o serie de specialişti, dintre care menționăm pe: J.L. Gnash, K. Brooks, A. Brawerman, C. Csaki, apreciază că există relații strânse între diferitele aspecte ale reformei şi, de aceea, nici “reformele din agricultură nu pot fi separate de efectele programelor de stabilizare, de crearea pieților de credit, de formele şi amploarea privatizării, de restructurarea industrială”.[2] Aşa cum aminteşte profesorul Peter Murrell, ”...când se ia în considerație semnificația politică deosebită a fermierilor şi a alimentelor, sectorul agricol ilustrează perfect conexiunea şi interrelațiile dintre toate problemele reformei şi dificultățile rezolvării acestor cerințe economice. (...) Tranziția agriculturii reprezintă unul din cele mai dramatice şi emoționante aspecte ale tranziției economice”.[3] Prin urmare, nu se poate vorbi de un model standard al privatizării. Acest proces ține de complexitatea şi ritmul reformelor economice aplicate, de semnalele pieței, de inițiativele statului. Împletindu-se de cele mai multe ori cu procesul de restructurare, privatizarea este unul din elementele-cheie ale teoriei asupra tranziției. Gama modalităților şi procedurilor de privatizare este largă. Toate țările dispun de cvasitotalitatea acestor proceduri. Există, înainte de toate,

[1] Jan Kregel, Egon Matzner, Gernot Grabher, op. cit., p. 97.

[2] K. Brooks, J.L. Gnash, A. Brawerman, C. Csaki, The Transition to a Market Economy, OCDE/CEET, Paris, 1991, p. 250.

[3] Peter Murrell, La transition à l’économie de marché entre changement et inertie, în: Espace rural, no. 30/1992, tome 1, p. 33.

procedeul de creare de întreprinderi private apoi, forme de transfer cu plată către: salariați, investitori naționali, investitori străini. În sfârşit, dar nu în ultimul rând, sunt prezente şi formele de distribuire gratuită foştilor proprietari, salariaților, cetățenilor. Fiecare țară pune în balanță într-un fel specific diferitele proceduri ce sunt tot atâtea modalități de a concilia diversele obiective atribuite privatizării. În centrul şi estul Europei, deciziile de privatizare se constată că au o accentuată nuanță politică şi mai apoi economică, pe când în țările occidentale, componenta economică este prioritară.

Spre exemplu, în Marea Britanie, privatizarea a constituit un element central al strategiei guvernamentale, aceasta din urmă fiind menită a satisface un dublu obiectiv: creşterea eficienței economice a întreprinderilor şi încurajarea unui număr cât mai mare de persoane pentru a deveni acționari. În spațiul economic britanic, privatizarea s-a efectuat prin modalități diverse, dar pentru cele mai importante întreprinderi metoda de privatizare folosită a fost tranzacționarea la bursă (Internațional Stock Exchange) ca urmare a numărului mare de solicitatori. Alte metode folosite au fost: vânzările directe ale unor întreprinderi către alte firme; privatizarea prin plasarea controlului unui grup de investitori şi preluarea ulterioară a firmei de către managerii şi salariații acesteia. Efectele privatizării pentru economia insulară au fost favorabile. Privatizarea a dus la sporirea producției, la creşterea rentabilității şi a investițiilor, fapt care a determinat şi o sporire a veniturilor statului ca urmare a impozitelor percepute de acesta. Alături de trecerea în patrimoniul privat a unor întreprinderi naționalizate, Marea Britanie s-a orientat şi spre privatizarea altor sectoare, cum ar fi: sectorul de locuințe şi o serie de instituții aparținând sectorului public.

Spre deosebire de Marea Britanie, în Franța privatizarea a fost percepută printr-un proces mai amplu. Această situație este, pe de o parte, consecința a trei mari etape de naționalizare: 1936; 1945-1946; 1981-1982; iar, pe de altă parte, a fost rezultatul orientării politicii economice a Guvernului francez spre procesul de privatizare. Printre motivele ce au stat la baza declanşării procesului de privatizare din economia franceză se pot evidenția: imposibilitatea statului de a conduce, administra şi utiliza eficient activitatea întreprinderilor aflate în sectorul public; cheltuielile mari ce sunt solicitate statului, în special pentru investițiile destinate modernizării şi restructurării, precum şi retehnologizării întreprinderilor proprietate publică; o cerință de ordin general care presupune ca statul să se ocupe prioritar de activitatea socială şi nu de producție în mod direct, altfel spus, statul să dețină o parte mai mică din proprietate pentru a se realiza o eficiență economică sporită în sectorul particular, fapt care va duce la o bunăstare mai mare la nivelul țării respective.

Acestea sunt câteva din cerințele care au impus necesitatea privatizării în economia franceză şi apar frecvent invocate în literatura de specialitate.[1]

Interesul statului francez, ca de altfel şi în cazul Marii Britanii, este de a permite dezvoltarea unui acționariat popular, respectiv de a asigura condițiile participării unui număr mare de persoane fizice la procesul de privatizare. Acționariatul popular este, pentru celelalte categorii sociale, favorizat de o serie de condiții mai puțin preferențiale decât cele acordate salariaților unităților economice respective. Particularitățile metodelor de privatizare a întreprinderilor franceze țin de specificul pieței în cadrul căreia se desfăşoară procesul, adică în perimetrul pieței financiare sau în afara acesteia. Cele mai uzitate metode de privatizare în economia franceză sunt: oferta publică de vânzare, cu preț fix sau prin adjudecare la un preț minim; vânzarea pe baza acordului părților; cumpărarea firmei de către proprii salariați (metoda RES).

Deşi economiile est-europene au trecut în ultimii ani la eliminarea aproape completă a pârghiilor de comandă specifice planificării centralizate şi au pus bazele creării cadrului instituțional necesar funcționării întreprinderilor publice în contextul unei economii de piață, problemele legate de prezența masivă a sectorului public în economie continuă să persiste. Printre acestea pot fi menționate: gradul excesiv de monopolizare a producției, care împiedică acțiunea concurenței, ca factor moderator al presiunilor inflaționiste; întreprinderile de stat constituie o grea povară pentru finanțele publice, fiind cu deosebire predispuse la crize financiare, prin absența constrângerilor bugetare efective şi apelarea la intervenția statului pentru acoperirea pierderilor; întreprinderile de stat au o eficiență economică mai redusă întrucât îmbinarea economicului cu socialul are ca efect neutralizarea pârghiilor utilizate pentru creşterea productivității muncii.

Toate aceste trăsături negative ale sectorului de stat justifică demersurile întreprinse în ultimii ani în aceste țări, pentru redimensionarea sectorului public şi pentru redefinirea rolului pe care acesta trebuie să-l joace în economiile statelor respective.

Toate țările Europei de Est sunt angajate, în prezent, în procesul de privatizare a întreprinderilor de stat, dar există însă mari diferențe în ceea ce priveşte momentul demarării procesului, ritmul şi metodele utilizate. Într-o analiză efectuată de Institutul pentru Studierea Conjuncturii Economice a țărilor Europei de Est, cu sediul la Viena, se ajunge la următoarea concluzie: ”din punct de vedere al rezultatelor înregistrate în procesul de privatizare, pe primele locuri se află Polonia şi Ungaria, urmate de Cehia şi Slovacia, în timp ce pe ultimele locuri se plasează, Bulgaria şi România”.[2]

---

[1] Vezi: Les privatisations en Europe, CNRS, Paris, 1989, p. 87.

[2] Die Transformationskrise in Mittel und Osteuropa, în: Die Weltwirschaft no.1/1990, p. 16.

Procesul de privatizare în ***Polonia*** a început în cadrul reformei economice, în contextul aplicării "terapiei şoc", deoarece, economia poloneză se confrunta cu un amplu fenomen inflaționist. Primul guvern postcomunist polonez a optat pentru o strategie de reforme economice care să se realize în două etape. Într-o primă fază, implementată în toamna anului 1989, Guvernul polonez a căutat să recâştige un anumit control asupra bugetului şi să corecteze unele distorsiuni ale prețurilor. S-a creat, de asemenea, şi un sistem de ajutoare de şomaj şi s-a elaborat baza legală a procedurilor de faliment. Faza a doua a programului, intitulată sugestiv "faza explozivă", a început în ianuarie 1990 şi urmărea atingerea unor obiective imediate, şi anume: "reducerea deficitului bugetar al guvernului de la 7% din PNB în 1989, la 1% în 1990, reforma sistemului fiscal, implementarea unei politici monetare restrictive, liberalizarea prețurilor, devalorizarea şi convertibilitatea internă a monedei naționale (zlotul) la o rată fixă de schimb, reducerea ratei de indexare a salariilor".[1] Pe fondul acestor obiective, Wieslaw Szymcsak, consilier economic al Ambasadei Poloniei în România, afirma: "...noi concepem realizarea privatizării în două forme; o primă formă este transformarea întreprinderilor de stat în cooperative şi înregistrarea acestora potrivit principiilor Codului Comercial al Întreprinderilor Privatizate. Cetățenii polonezi (rezidenți) primesc bonuri de privatizare ce pot fi schimbate în acțiuni pe baza Codului Comercial. Principiul este acela că muncitorii care lucrează în cadrul unei unități au dreptul să schimbe nu mai mult de 25% din bonuri şi să cumpere acțiuni. (...) A doua formă prin care concepem realizarea privatizării este lichidarea întreprinderilor de către un Comitet al Consiliului de Miniştri; acest Comitet poate lichida sau trece o parte a întreprinderilor la cooperație".[2]

Deoarece autoritățile au considerat că prima etapă a procesului de privatizare s-a desfăşurat lent, a fost lansat un program de privatizare în masă. Astfel, în aprilie 1992, Parlamentul polonez a adoptat "Legea privatizării generale", care se referea la un număr de 600 de întreprinderi. De menționat că, dintre acțiuni, 15% erau distribuite gratuit salariaților. Din cele 600 de întreprinderi, numai 200 au fost oferite funcționarilor din sectorul public şi pensionarilor, restul făcând obiectul adjudecării de către întreaga populație, la prețuri preferențiale. În vederea realizării efective a operațiunilor de privatizare s-au creat 20 de Fonduri de Investiții care distribuiau cupoane, cu ajutorul cărora se puteau achiziționa acțiuni la întreprinderile supuse privatizării. Calea poloneză de privatizare foloseşte o gamă diversă de programe şi tehnici, iar accentul pus de autoritățile poloneze pe aceste programe s-a schimbat considerabil de-a lungul timpului. Obiectivul prioritar al Guvernului a fost acela

[1] Roman Frydman, Andrzej Rapaczynski, John Earle, Procesul de privatizare în Europa Centrală, Editura Staff, Bucureşti, 1995, p. 143.

[2] Armand Oprea, Reformatori din Est la Snagov: pariul trecerii la economia de piață, în: Alternative '90, nr. 20-21/1990, p. 8-9.

de a stopa însuşirea necontrolată a proprietății de stat de către angajați, aşa-numita "privatizare spontană". Concomitent, s-a încercat accelerarea procesului de creare a unui sector privat puternic, prin intermediul aşa-numitei "privatizări a capitalului". Această metodă presupune încercarea de a vinde acțiunile întreprinderilor corporatizate anterior, prin oferte publice, vânzări negociate, vânzări către angajați şi conducere (MEBO) sau o combinație a acestor metode. O altă formă de privatizare a fost şi "privatizarea prin lichidare". Numele metodei este destul de înşelător deoarece, sugerează vânzarea întreprinderilor falimentare. De fapt, ea constă în vânzări sau concesionări a activelor întreprinderii, fără o conversie anterioară a întreprinderii respective în societate comercială. Întreprinderile îşi încetează astfel activitatea şi, de aici, vine şi numele de "lichidare", fiind înlocuite cu alte tipuri de entități economice aparținând noilor proprietari. Spre a-şi întări programul de privatizare pentru întreprinderile de stat mai mari, Ministerul Privatizării a inițiat, în vara anului 1997, şi o altă metodă de privatizare, cunoscută sub numele de "privatizarea de ramură". Prin această metodă se urmărea dezvoltarea unei politici globale de privatizare pentru întreprinderile de stat, ce erau grupate în funcție de activitățile lor înrudite.

Dificultățile şi întârzierile din cadrul procesului de privatizare au determinat luarea unor măsuri provizorii, cum au fost contractele de management pe termen lung. "Întreprinderile mici şi mijlocii, ca şi sectoarele de distribuție şi servicii au devenit ținta unor programe special concepute. Cel mai mare succes l-au înregistrat aşa-numitele "programe de mică privatizare" a unităților de vânzare cu amănuntul şi a micilor afaceri, care au dus rapid la o poziție dominantă a sectorului privat în acest domeniu. Pentru întreprinderile ceva mai mari, cu până la 500 angajați, Ministerul Privatizării a conceput un program cunoscut sub denumirea de "privatizare rapidă", ce permitea o implicare mai mare a ministerelor".[1]

Totuşi, procesul de privatizare în Polonia a fost încetinit din cauza neînțelegerilor politice. "Părți din industria tutunului au fost deja vândute investitorilor străini la sfârşitul anului 1995. Vânzarea liniilor aeriene LOT şi privatizarea din industria cupriferă, programată pentru 1996 au fost amânate pentru 1997. Părți din sectorul de telecomunicații, din sectorul energetic şi din cel bancar sunt, de asemenea, prevăzute a fi privatizate în 1997-1998".[2]

Deşi, comparativ cu alte țări din estul şi centrul Europei, ***Ungaria*** a început mult mai devreme reorientarea economiei prin încurajarea proprietății private şi adaptarea mecanismelor pieței utilizând o structură a prețurilor fundamentată pe baza prețurilor mondiale, efectele acestor decizii sunt încă incerte. Dificultatea majoră pentru Guvernul ungar este continuarea

[1] Roman Frydman, Andrzej Rapaczynski, John Earle, op. cit., p. 174.
[2] Mihai Bratu, Situația macroeconomică actuală a țărilor din Europa Centrală şi de Est, în: Probleme economice, nr. 22, CIDE, 1997, p. 12.

transformărilor economice începute şi, în acelaşi timp, găsirea de soluții la problemele imediate şi presante ce decurg din aceste transformări. Pentru aceasta, "...direcțiile principale ale politicilor adoptate s-au orientat spre trei scopuri principale. Primul urmăreşte atingerea stabilității macroeconomice, adică restrângerea inflației, restabilirea unei fiscalități echilibrate şi relansarea creşterii economice. Al doilea are în vedere consecințele schimbărilor structurale asupra economiei; sunt luate în atenție mai multe aspecte, printre care, asigurarea protecției şi asistenței sociale pentru un număr tot mai ridicat de şomeri, refacerea sistemelor fiscale, reorganizarea şi restructurarea financiară de ansamblu. Al treilea urmăreşte continuarea şi extinderea introducerii reformelor promotoare ale economiei de piață prin aplicarea programelor existente în domeniul privatizării şi politicilor comerciale, precum şi în noile sfere care apar, cum ar fi politicile utilizării forței de muncă".[1]

Rațiunile principale ale privatizării în Ungaria au fost similare cu cele ale altor state est-europene. S-a sperat ca privatizarea să ducă la o îmbunătățire substanțială a eficienței economice, să promoveze libertatea individuală şi să determine, în plan social, formarea unei clase mijlocii de proprietari. De fapt, în Ungaria, s-au purtat ample discuții şi au avut loc o serie de controverse, încă din perioada anilor '80. Nucleul discuțiilor teoretice era referitor la oportunitatea reformei structurilor de proprietate ca soluții de creştere a eficienței economice. Aceste dezbateri au scos în evidență faptul că, în conceperea şi derularea programelor de privatizare, ca şi în cazul celorlalte componente ale reformei, s-a acționat lent, imprimându-se un anumit gradualism în politicile adoptate.

Procesul de privatizare ungar se remarcă prin accentul pus pe tranzacțiile individuale, căci fiecare întreprindere apare ca o entitate ce este privatizată separat, iar vânzările se realizează de cele mai multe ori, prin intermediul licitațiilor. De asemenea se remarcă şi orientarea procesului de privatizare spre vânzarea întreprinderilor către "proprietarii reali", adică, spre acei întreprinzători care îşi pun în joc propriul capital şi se supun riscului demarării unei afaceri. Ungaria acordă un rol important şi investitorilor străini fiind chiar mai deschisă comparativ cu celelalte state foste socialiste. Investițiile străine au fost considerate un mijloc de aducere în țară a tehnologiei, infuziei de capital şi a experților în marketing şi management pentru firmele ungare. Spre deosebire de accepțiunea dată "privatizării spontane" de celelalte state est-europene, în Ungaria ea are două sensuri majore: pe de o parte, se referă, în mare, la procesul necontrolat al transformării parțiale a întreprinderilor, asociat adesea, dar nu în mod necesar, cu atragerea unor noi proprietari, proces specific perioadei 1987-1990, iar, pe de altă parte, prin formarea unor proprietăți mixte. Până la înființarea Agenției Proprietății de Stat (APS), acest proces a fost, în

[1] Ovidiu Harbădă, Reformele economice în țările Europei Centrale şi de Est. Probleme ale proprietății şi privatizării în Ungaria, în: Probleme economice, nr. 41, CIDE, 1995, p. 5-6.

cea mai mare parte, lipsit de coordonare şi reglementare, de aici şi termenul de "spontan" ce i-a fost atribuit. În afară de încercările de a controla mai bine tranzacțiile inițiate, Agenția Proprietății de Stat a introdus două "programe active" având drept scop creşterea interesului pentru restructurarea economiei şi facilitarea acelerării procesului de privatizare, creând totodată şi o mai bună corelare a intereselor statului cu cele ale societăților economice. Aceste programe au reprezentat ceea ce se numeşte "privatizarea activă". În prima etapă a "privatizării active", anunțată în septembrie 1990, erau vizate 20 dintre cele mai mari şi mai performante întreprinderi, ce proveneau din diverse sectoare ale economiei. Pentru a evalua şi vinde aceste întreprinderi s-a apelat la sprijinul consultanților internaționali cu experiență în materie de privatizare. Ca urmare a faptului că numai 4 din cele 20 de societăți propuse a fi privatizate aveau o situație economică bună, la sfârşitul lui octombrie 1991 numai acestea au fost privatizate. Deşi la sfârşitul anului 1992 numărul întreprinderilor privatizate se ridica la 18, ele nu au fost altceva decât "simple treceri", de la un proprietar la altul. Prin contrast, transformările inițiate însă de societăți, şi nu de stat prin intermediul APS, au fost aproape întotdeauna urmate de vânzarea pachetelor de acțiuni către investitorii privați. În urma acestor dificultăți, APS a preferat să se concentreze asupra metodelor de privatizare inițiate de societatea economică sau de investitor, renunțând la acest tip de "program activ". Al doilea program de "privatizare activă" s-a ocupat de problemele speciale ale întreprinderilor de stat ce şi-au transferat o parte importantă din activele lor, respectiv 51%, către alte societăți-filiale sau societăți mixte, ele urmând să fie divizate sau transformate în societăți holding obişnuite. Reprezentând o întoarcere la descentralizare şi o încercare de accelerare a ritmului privatizării, noul program de privatizare propus şi denumit "programul de privatizare autonomă" face posibilă transformarea şi vânzarea întreprinderilor, fără implicarea directă a APS, dar consultând experți în evaluarea proprietății, aleşi dintr-o listă redactată de APS. Aceste societăți de consultanță vor organiza vânzarea întreprinderilor primind drept recompensă, un procent din preț şi prime corelate cu viteza cu care se desfăşoară tranzacția. Deoarece metoda era nouă şi nu fusese testată, au fost alese, într-o primă etapă 400 de întreprinderi mici, dintre care, în această perioadă, 200 dintre ele aveau contracte în derulare cu o serie de societăți de consultanță. Prima etapă a "privatizării autonome" s-a considerat a fi un succes, fapt care a determinat şi programarea unei a doua etape în care limita valorii brute a patrimoniului a fost crescută de la 10 milioane de forinți la 1 miliard de forinți, ceea ce a avut drept rezultat atragerea a încă 600 de întreprinderi.

"Privatizarea autonomă" este, fără doar şi poate, un caz particular al "privatizării spontane". Trăsătura sa specifică rezidă în faptul că rolul APS este preluat de societatea de consultanță. Pentru privatizarea micilor magazine de desfacere cu amănuntul şi pentru activitățile de prestări servicii către populație, Guvernul ungar a instituit prin lege în 1990, "programul de preprivatizare".

Metoda folosită în peste 80% din vânzări a fost cea de licitație deschisă, în care prețul de pornire era stabilit de către firma de consultanță. În economia ungară a fost inițiat şi un program de privatizare de către investitori. Privatizarea inițiată de investitori arată încă o dată rolul important pe care Guvernul maghiar îl acordă investitorilor autohtoni, dar mai ales celor străini.

Prin urmare, privatizarea în Ungaria a cunoscut majoritatea problemelor caracteristice economiilor în tranziție. Adesea, APS a fost criticată pentru indecizie şi modificări ale strategiei, pentru încetinirea ofertei de active la vânzare şi atingerea unor tehnici netransparente. Numeroase critici au fost aduse APS considerându-se că a cerut prețuri prea ridicate sau că a acceptat prețuri prea scăzute şi că vânzarea activelor a fost de multe ori favorizată vizibil de interese politice. Deşi a avut un ritm mai lent, privatizarea din Ungaria a obținut rezultate bune, unele întreprinderi putând fi vândute, şi astfel, au fost îndeplinite două deziderate importante: identificarea unor proprietari reali, capabili de asumarea riscurilor şi ruperea legăturilor acestor firme cu tutela statului, situație caracteristică majorității întreprinderilor industriale din economiile în tranziție. Deşi în prezent s-au adoptat metode de transfer mai rapid al activelor către sectorul privat, nu există nici o garanție că aceste scheme de privatizare pot funcționa corespunzător şi în alte economii.

Cu un PIB înregistrând o creştere de circa 5% în 1996 față de 1995, ***Republica Cehă*** are una din cele mai performante economii din estul Europei. Principalul sprijin pentru dezvoltarea economică îl reprezintă cererea internă. Consumul din sectorul privat s-a estimat că va creşte cu 7% în 1997, la fel ca şi în 1996, în termeni reali. Cehia are una din cele mai scăzute rate ale inflației din Europa Centrală şi de Est, 9,1% în 1995, "...dar nu va fi capabilă să reducă această cifră prea mult în viitorul apropiat, deoarece există factori inflaționişti precum: creşterea salariilor mai rapidă decât creşterea productivității muncii, creşterea prețurilor etc. La mijlocul anului 1996, previziunile unei inflații mai ridicate au dus la întărirea măsurilor de politică monetară restrictivă. Programul de privatizare în masă se află în cea de a doua etapă, respectiv a privatizării prin metoda MEBO, prin licitații sau prin vânzarea directă a companiilor. Scopul celei de a doua etape de privatizare este de a promova restructurarea companiilor cehe prin injecția de capital şi know-how din exterior".[1]

Alături de Republica Cehă, ***Slovacia*** este cea mai performantă țară din estul Europei în anul 1996 deoarece, încă din 1994, ea a înregistrat un proces de creştere economică puternică, susținută îndeosebi prin activitatea de export. PIB real a înregistrat 6% în 1996, iar producția industrială a crescut cu 4% în 1996, față de o creştere remarcabilă de 8,3% în 1995. Cu o rată anuală a inflației de 7% în 1996 şi cu o cifră asemănătoare şi în 1997, conform previziunilor[2], Slovacia are una dintre cele mai scăzute rate ale inflației din

[1] Annual Report of Development, OCDE, 1996, p. 36.
[2] Ibidem, p. 42.

Europa de Est. În ceea ce priveşte privatizarea, de la suspendarea celei de a doua etape a acesteia, din decembrie 1994, reluarea sa a fost amânată de câteva ori. În iulie 1995, Parlamentul slovac a aprobat trei noi documente în ceea ce priveşte privatizarea. Documentele conțin o listă a celor mai importante companii strategice din domeniul energiei electrice, al gazelor naturale, al apărării, al chimiei şi din sectorul telecomunicațiilor, care nu vor fi privatizate sau vor fi privatizate parțial. Guvernul slovac deține dreptul de a fi consultat în luarea deciziilor strategice în mai mult de 40 companii mari, unele dintre acestea fiind deja parțial privatizate. Cetățenii slovaci nu mai au dreptul să-şi schimbe cupoanele de privatizare pe acțiuni la companiile proprietate de stat, ci numai pentru împrumuturi guvernamentale, pe termen de 5 ani. În plus, drepturile fondurilor de investiții care au achiziționat un număr de acțiuni la companii, în prima etapă a privatizării, au fost reduse. Ca rezultat al acestor restricții, în special al suspendării procesului de privatizare prin cupoane, vânzările directe au început să crească. Investitorii autohtoni beneficiază de un regim preferențial. Privatizarea celor mai mari patru instituții financiare, trei bănci şi o companie de asigurări, nu a fost planificată să înceapă până la mijlocul anului 1997.[1] Neimplicarea investitorilor străini prezintă o slăbiciune pentru economia slovacă. Cele mai importante motive pentru care investițiile străine au un aport redus sunt: conflictele politice existente, ca şi procesul de privatizare care nu generează un mediu stimulativ pentru aceştia.

Rezultate promițătoare înregistrează şi ***Slovenia***, chiar dacă procesul de privatizare a fost mult mai lent decât în celelalte state din Europa Centrală şi de Est. Metoda principală pentru privatizarea întreprinderilor mici şi mijlocii este "privatizarea internă", care constă în trecerea pachetului majoritar al acțiunilor în mâinile angajaților şi ale echipei de manageri (MEBO), în timp ce companiile mai mari sunt vândute la licitație sau privatizate prin vânzare directă. Procesul de privatizare din Slovenia oferă prea puțin investitorilor străini, de aici rezultând lipsa de capital străin şi de know-how din exterior, ceea ce reprezintă o slăbiciune a economiei slovene. "Pentru viitor, în contextul dat al Sloveniei, principalele obiective ale politicii economice trebuie să urmărească accelerarea procesului de restructurare şi creşterea investițiilor străine directe."[2]

Republica Moldova, în procesul de privatizare s-a inspirat din modelul ceh, preluând din el ideea bonurilor patrimoniale şi a licitației publice cu subscriere de acțiuni, idee pe care a adaptat-o la condițiile sale concrete. Bonurile patrimoniale s-au stabilit după vechimea în muncă şi astfel 95% din populație a primit asemenea bonuri. Până în prezent, privatizarea cunoaşte două mari etape, fiecare cu propriul program. Primul program s-a intitulat, "Programul de Privatizare în Masă contra Bonuri Patrimoniale" şi reprezintă nucleul procesului de privatizare din Republica Moldova. El a fost adoptat de

[1] Ibidem, p. 44.
[2] Annual Report of Development, OCDE, 1996, p. 60.

Parlament în 1993 şi finalizat la sfârşitul lunii noiembrie 1995. Înfăptuirea lui a parcurs 15 runde de licitație cu subscriere de acțiuni. Al doilea program de privatizare, 1995-1996, are o serie de obiective printre care remarcăm: ”încheierea privatizării în masă şi trecerea la privatizarea contra mijloace băneşti; încurajarea investitorilor potențiali, interni şi străini, de a investi şi de a acorda asistență în restructurarea întreprinderilor privatizate; atragerea investitorilor potențiali la privatizare, folosind mai intens concursurile publice; crearea de facilități fiscale şi de altă natură pentru stimularea privatizării întreprinderilor şi transformării lor în unități competitive; legalizarea privatizării pământului ocupat de întreprinderile privatizate”.[1]

În ***Bulgaria***, aşteptările privind realizarea unei privatizări rapide a unei părți din proprietatea de stat nu s-au confirmat. Procesul de privatizare a fost declanşat în 1993. Startul întârziat al privatizării a frânat îndeplinirea obiectivelor programului de privatizare pe anul 1993. Prin urmare, au fost vândute numai 2% din întreprinderile prevăzute. Pregătirea întreprinderilor pentru vânzare de către Agenția de Privatizare a mers lent pentru că, analizele efectuate la multe dintre ele au arătat că încă nu era clarificată proprietatea activelor pe termen lung. Pentru clarificarea cadrului organizatoric, Agenția de Privatizare a elaborat o strategie ca parte integrantă a politicii structurale a țării. Această strategie cuprindea[2]: obiectivele privatizării şi modalitățile de realizare a acestora; atitudinea față de cele două tipuri de privatizare - de piață şi de masă; previziuni privind desfăşurarea procesului de privatizare pe o perioadă de cinci ani; caracterizarea condițiilor externe necesare pentru realizarea obiectivelor stabilite.

În ultimii ani, atât în Bulgaria cât şi în celelalte state foste comuniste, problema reformei structurale şi a privatizării a devenit deosebit de actuală. Momentele principale ale schemei bulgare pentru privatizarea de masă vizează: mărimea participării cetățenilor în proprietatea de stat ce se privatizează, modul de repartizare a acestei participări, managementul acțiunilor dobândite şi al întreprinderilor care se privatizează.

Sensul privatizării în masă constă în aceea că reprezintă un mijloc de accelerare a procesului de privatizare şi nu înlocuieşte metodele deja existente de privatizare. Pornind de la experiența cehă privind privatizarea de masă, în Bulgaria au fost propuse atât întreprinderi rentabile, cât şi întreprinderi nerentabile, în scopul de a reflecta cât mai fidel realitatea economică. Interesul cumpărătorilor pentru întreprinderile nerentabile trebuia să fie stimulat prin reducerea prețului de ofertă, chiar de mai multe ori, pe parcursul diferitelor faze

---

[1] Nicolae Belli, Reformele economice în țările în tranziție, în: Probleme economice, nr. 25, CIDE, 1996, p. 15-16.

[2] Theodor Mitev, Problemele fundamentale ale tranziției spre economia de piață, în: Probleme economice, nr. 9-10, CIDE, 1996, p. 8, traducere şi adaptare după Iconomiceski jivot, no. 27/1994, p. 1-12.

de privatizare. Pe lângă întreprinderile de talie mijlocie s-au inclus şi întreprinderi mari. Obiectivul privatizării în masă, ca de altfel al oricărui tip de privatizare, este unul şi acelaşi: schimbarea formei de proprietate. Din acest punct de vedere, privatizarea de masă este o metodă relativ rapidă. De aceea, se consideră surprinzătoare uşurința cu care unii economişti bulgari neagă atât teoria cât şi practica în această privință "...afirmând că în Bulgaria nu este posibilă realizarea privatizării de masă. Nu ar trebui să se uite că privatizarea de masă se bazează pe o veche şi experimentată formă de activitate economică - forma acționariatului. Înainte de 9 septembrie 1994, în Bulgaria, forma predominantă de proprietate era cea acționară. De aceea, este de neînțeles de ce azi unii afirmă că procesul de privatizare de masă este neaplicabil în Bulgaria".[1] Cu toate discuțiile purtate, înfăptuirea privatizării de masă a fost deschisă în Bulgaria. Instrumentul participării bulgarilor la procesul de privatizare în masă îl reprezintă bonurile de privatizare. Modul lor de participare la procesul privatizării va fi la alegere: fie individual, fie prin intermediul fondurilor de investiții.

Pentru ***România*** se apreciază că[2], fără trecerea imediată la promovarea şi mai ales la accelerarea privatizării, nu se va putea opri declinul economiei şi nu vor putea fi create condițiile fundamentale pentru manifestarea unei concurențe loiale, specifice economiei de piață. În condițiile României, credem că este oportună promovarea tuturor formelor de privatizare admise prin "Legea privatizării" şi anume: licitația, cupoanele, negocierea directă, oferta publică de acțiuni, privatizarea în masă, dar ținându-se cont de specificul fiecărei ramuri şi subramuri economice, de zona geografică, de interesul manifestat de salariați sau alți investitori. În orice caz, trebuie promovate acele metode de privatizare care să asigure, în cel mai scurt timp şi în condiții de fezabilitate optimă, transferul de proprietate. De exemplu, privatizarea în masă şi oferta publică de vânzare pe piața financiară permit, în aceeaşi măsură, crearea unui acționariat larg.

O metodă de privatizare ce a câştigat teren în România este şi metoda MEBO. Ea constă în privatizarea prin cumpărare a societăților sau a unei părți din acestea de către manageri şi proprii salariați. Prin promovarea metodei MEBO, apreciem că se realizează reactivarea potențialului productiv prin îmbunătățirea managementului şi crearea unui sistem participativ eficient; stoparea degradării fizice şi morale a capitalului existent; reducerea presiunilor sociale; atragerea capitalului străin sau a investitorilor autohtoni; oferă şanse de plasare a certificatelor de proprietate.

---

[1] Reghina Crețoiu, Reformele economice în țările Europei Centrale şi de Est. Probleme ale proprietății şi privatizării în Bulgaria, în: Probleme economice nr. 11-12, CIDE, 1996, p. 29-30, traducere şi adaptare după Iconomiceski jivot, no. 30/1994, p. 3.

[2] Perspectives économiques de l'OCDE, no. 57/1995, p. 70.

Dacă efectuăm o analiză comparativă a proceselor de privatizare ce se derulează în țările central şi est-europene vom observa existența unor elemente de similitudine privind durata, caracterul gradual şi ritmul de desfăşurare, dar şi faptul că, fiecare țară are propria filosofie cu privire la acest proces ce depinde de condițiile economice, sociale, politice specifice şi, mai ales, de consensul popular necesar demarării şi continuării acestui proces. Privatizarea reprezintă un fenomen mondial, întâlnit atât în Occident cât şi în țările aflate în curs de dezvoltare din America de Sud, Africa şi Asia.

Pentru țările din centrul şi estul Europei, privatizarea constituie o parte integrantă a reformelor economice demarate în aceste state. Privatizarea nu se poate realiza printr-un simplu decret sau lege, ci este un proces complex, care cere timp şi mai ales o strategie adecvată, în cadrul căreia să se analizeze situația fiecărei întreprinderi în raport cu obiectivele politicii economice corelate cu cerințele pieței şi cu realitățile economice şi sociale ale țării. Dar, procesul de privatizare, oricât de bine pus la punct ar fi, este nemijlocit legat de restructurarea întreprinderilor. Întotdeauna există o strânsă legătură între privatizare şi restructurare ceea ce determină crearea posibilităților necesare implementării corespunzătoare a reformei economice, mai ales în țările aflate în plin proces tranzițional.

Dacă în perioada 1990-1991 nu se conturase clar o viziune în ceea ce priveşte restructurarea întreprinderilor, considerându-se că, în acest proces, un rol esențial revine mecanismelor pieței şi că privatizarea constituie elementul-cheie al succesului reformelor economice, după 1991, guvernele statelor foste comuniste au început să se implice direct în procesul de restructurare, criteriul de referință prioritar fiind evidențiat de performanțele întreprinderii, concomitent cu preocuparea de promovare a structurilor concurențiale de piață.

De regulă, în procesul de restructurare, țările aflate în tranziție au parcurs mai multe etape: prima etapă, caracterizată prin implicarea directă a statului, iar cea de a doua etapă, începând cu anul 1991, caracterizată prin efectuarea privatizării sub control centralizat, considerându-se că restructurarea va decurge din aceasta; a treia etapă se caracterizează prin efectuarea restructurării, în special a marilor întreprinderi cu capital de stat, sub control centralizat, ca în cazul: Ungariei, Poloniei şi României.[1]

În ***Cehia***, implicarea guvernului în procesul de restructurare a industriei are loc prin intermediul Ministerului Industriei şi Comerțului şi Ministerul Finanțelor, care examinează proiectele de privatizare elaborate de întreprinderi şi le selectează pe cele viabile. Privatizarea este considerată a fi principalul mijloc de restructurare. În procesul de privatizare în masă sunt implicate şi Fondurile de plasare a cupoanelor, aflate în relații de concurență.

---

[1] Economic Survey of Europe in 1993-1994, Economic Commission for Europe, New York, 1994, p. 152.

În ***Ungaria***, Ministerul Industriei şi Comerțului, ca răspuns la adâncirea recesiunii şi rapida creştere a şomajului, a elaborat un program al managementului crizei şi restructurării care avea în vedere 13 întreprinderi de dimensiuni mari.[1]

În ***Polonia***, restructurarea este folosită în cazul acelor întreprinderi care vor fi supuse privatizării, iar Agenția Industrială pentru Dezvoltare le asigură asistența tehnică şi financiară necesară în acest sens. În cazul întreprinderilor mici şi mijlocii a fost elaborat un program intitulat, "Privatizarea prin restructurare", în vederea realizării prioritare a restructurării, față de procesul de privatizare.[2]

Rațiunea esențială a restructurării este, ca şi cea a privatizării, creşterea semnificativă a eficienței de ansamblu a activității unității economice, a competitivității acesteia pe piețele interne şi internaționale, ceea ce se reflectă prin îmbunătățirea performanțelor ei economico-financiare.

În ***România***, în procesul de restructurare s-a ținut seama atât de opțiunile macroeconomice guvernamentale, cât şi de strategiile sectoriale elaborate de ministere şi departamente. Acțiunile de restructurare trebuie să se integreze într-o concepție unitară stabilită pe baza unei gândiri strategice, care să fie axată pe anticiparea schimbărilor şi pe pregătirea din timp a unității economice pentru a le înfrunta. Modalitățile de restructurare folosite au variat, ele având în vedere domeniile: structural, tehnologic, financiar şi managerial.

Restructurarea întreprinderilor, ale căror conduceri au înțeles importanța acesteia, a avut ca obiective: evaluarea funcționalității structurii organizatorice; analiza oportunității menținerii, divizării sau fuzionării compartimentelor existente sau creării unora noi; descentralizarea competențelor decizionale; flexibilizarea structurală; creşterea vitezei şi a calității reacțiilor factorilor decizionali la schimbările mediului de acțiune.[3]

Restructurarea tehnologică are ca obiect modificările tehnice şi tehnologice necesare în perspectiva evoluției viitoare a activității unității economice, stabilită în funcție de prognoza cererii, a modificărilor cantitative şi calitative. În întreprinderile în care restructurarea tehnologică s-a realizat în viziune strategică, potrivit evoluției previzibile a cererii pieței, rezultatele s-au făcut imediat simțite prin relansarea activității şi creşterea performanțelor economico-financiare şi a competitivității firmelor respective. Nu puține au fost cazurile în care restructurarea tehnologică a fost concepută numai ca un

---

[1] La restructuration des entreprises d'état en Europe Orientale. Étude sur la situation économique en Europe, CEE,1993, p. 195.

[2] Vasile Dan şi colab., Criterii de referință în procesul restructurării industriei. Structura pieței, comportamentul societăților comerciale pe acțiuni şi performanțele acestora, în: Studii şi cercetări economice, nr. 7-8, CIDE, 1996, p. 59.

[3] Corneliu Russu, Cerințe, realități şi perspective manageriale în procesul tranziției. Aspecte ale situației prezente, în: Tribuna economică, nr. 1/1997, p. 9-10.

răspuns la nevoile curente, antrenând echipament mai performant pe termen scurt, dar a cărui utilitate poate fi pusă la îndoială, pe termen lung.

Restructurarea financiară are ca scop reducerea arieratelor întreprinderii şi promovarea creşterii încasărilor. Restructurarea managerială trebuie să asigure îmbunătățirea, în esență, a calității actelor decizionale, creşterea vitezei de reacție a sistemului decizional față de modificările mediului politic, economic, social şi tehnologic. Restructurarea managerială reprezintă, în fond, o premisă indispensabilă realizării tuturor celorlalte trei forme de restructurare menționate mai sus, orientarea şi reuşita acestora din urmă depinzând de calitatea actului managerial.

În procesul de restructurare un rol important revine şi statului, principiile şi metodele sale de intervenție trebuind să respecte o serie de criterii: acordarea de sprijin financiar, fiscal şi administrativ ramurilor economice care corespund exigențelor economiei de piață şi condițiilor economice şi sociale din societatea românească; efectuarea unor programe de ajustare, de urgență, pentru ramurile economice care nu întrunesc condițiile impuse de economia de piață; intervenția statului să fie fondată şi să se exercite cu ajutorul legilor; programul de restructurare va trebui să asigure agenților economici informațiile necesare în orientările şi prognoza structurilor posibile din economie, sprijinul financiar necesar, restricțiile pe ramuri şi subramuri în privința resurselor, a segmentelor de piață şi din punct de vedere al impactului asupra mediului înconjurător.

Prin urmare, numai prin înțelegerea complexității fenomenelor şi proceselor care acționează în perioada tranziției, precum şi prin înfăptuirea unor programe economico-sociale corespunzătoare se pot crea şansele trecerii fostelor țări comuniste la economia de piață. În acest sens, prezintă interes şi experiența altor țări, inclusiv ale unor state din Asia şi America Latină, care cunosc mari prefaceri sub aspect tranzițional.

CAPITOLUL 3 - PROCESUL TRANZIȚIONAL PE CONTINENTUL ASIATIC

Dezvoltarea fără precedent din sud-estul Asiei a făcut să se contureze modelul succesului din această zonă, începând cu ceea ce azi numim cei patru "dragoni" sau "tigri", în fapt, patru state reprezentând o creație relativ recentă:

- Hong-Kong, fostă colonie britanică care, începând cu anul 1997 a trecut sub jurisdicția Chinei;
- Singapore - oraş-stat creat în 1955;
- Taiwan - insulă-provincie a Chinei, de care s-a separat în 1949, dar cu care întreține relații economice începând din anul 1987;
- Coreea de Sud - rezultat al separării peninsulei coreene în 1945 şi care în prezent face eforturi pentru a se reunifica cu Coreea de Nord.

Opinia specialiştilor, specifică anilor '70, că strategia economică spre exterior a acestor țări s-ar baza pe schemele de inspirație FMI, pe libera acțiune a factorilor de piață s-a dovedit pripită, fapt demonstrat şi de modelul antisocial latino-american impus, sub influența FMI, care a dus la dereglări totale, la liberalizarea prețurilor într-un mod prea rapid, dintr-o dată, determinând în această zonă un şomaj masiv şi costuri sociale ridicate.

Analizele ulterioare au demonstrat că, în toate cele patru țări asiatice menționate, modelul economic aplicat a fost, în linii mari, acelaşi şi a urmărit: "asigurarea hranei populației, asigurarea de către stat a securității naționale şi sociale (sau administrarea colonială discretă şi eficace, cum este cazul Hong-Kong-ului), asigurarea locurilor de muncă, adoptarea unei strategii de promovare a zonelor libere şi a investițiilor străine directe, creşterea exporturilor, prezervarea tradițiilor privind dezvoltarea educației şi a culturii".[1]

Modelul de analiză economică relevă că, de fapt, politicile adoptate de aceste țări în anii '70 pot fi descrise ca "administrative", uneori cu tentă "dirijistă" iar, în trecerea spre o politică bazată în cea mai mare parte pe fostele piețe libere, dincolo de mijlocul anilor '80, nu reprezintă decât o combinație echilibrată între rolul statului şi rolul pieței private.

O serie de măsuri au caracter "administrativ şi chiar intervenționist", printre care se numără: urmărirea obiectivelor de export, raționalizări de credite, stimulente care sunt utilizate astăzi în toate aceste țări. În realitate, modelul asiatic conservă esența "modelului bunăstării sociale", promovat în toate țările occidentale după cel de-al doilea război mondial şi până la

---

[1] Marin Frâncu, Integrarea economică a României cu Republica Moldova. Comparație cu unele inițiative de integrare din sud-estul Asiei, în: Probleme economice, nr. 27, CIDE, 1994, p. 9.

începutul anilor ‘80 şi care este continuat de unele dintre ele, precum: Olanda, Norvegia, Danemarca, Suedia, dar aici, acest model utilizează avantajul comparativ la scară mondială, prin orientarea spre piața internațională. De progresul modelului sud-est asiatic şi diferențierea lui de cel occidental au beneficiat nu numai inovațiile macroeconomice ale guvernului, dar şi caracteristicile tradiționale ale populației ca: ”pricepere, disciplină socială, preocupare pentru dezvoltarea resurselor umane, izvorâte din teoria confucianistă“.[1]

În locul promovării creşterii economice, obținută ca urmare a controlului proceselor inflaționiste, în SUA şi Marea Britanie, dar şi în Franța şi Germania, prin implementarea unor politici monetariste de control al cererii agregate, modelul asiatic promovează creşterea economică în ansamblul societății concomitent cu asigurarea de locuri de muncă, a educației şi protecției sociale, mergând până la a lupta contra degradării mediului, cum este, spre exemplu, cazul în Singapore. În realitate, un stat ca Singapore, nici nu poate folosi politici monetariste, pentru că nu are aproape nici un control asupra masei monetare. Statul foloseşte o serie de alte pârghii mult mai eficace pentru a-şi juca rolul în societate. Totuşi, modelul ține cont de specificul național al fiecărui stat, el fiind extins şi modernizat în Malayezia, Thailanda, Indonezia. El a avansat considerabil în China şi urmează a fi aplicat şi în Vietnam.

În China, rezultatele sunt mai rapide chiar decât în cazul celor patru dragoni. Din contră, în Occident, precum şi în alte țări în curs de dezvoltare, rezultatele modelului de obținere a creşterii economice prin politici antiinflaționiste sunt în prezent negative deoarece, atunci când instrumentele antiinflaționiste sunt insuficiente, inflația, generată de aceeaşi politică, scapă de sub control, iar dacă nu, sistemul productiv este împiedicat să funcționeze.

Caracteristicile şi rezultatele modelului sud-est asiatic explică de ce China a consimțit să încerce aceeaşi cale, mai ales că modelul implică, renunțarea la ideologie. În consecință, China şi-a redus tot mai mult profilul ideologic şi a început să introducă cele mai complexe tehnici de piață şi de management. Utilizarea mai bună a avantajului comparativ, prin deschiderea către piețele externe, conținută de model, a declanşat un amplu proces de integrare economică: Taiwan şi Hong-Kong şi mai puțin Macao, toate cu populație chineză, pe de o parte, şi regiunea sud-estică a Chinei, reprezentată în principal de provinciile Guangdong şi Fujian, pe de altă parte, formând împreună, ceea ce specialiştii numesc “zona economică chineză“. Integrarea are loc prin realizarea de mari investiții străine, în principal, în Guangdong şi Fujian unde au fost înființate o serie de ramuri industriale, orientate spre export, investițiile ce au stat la baza înființării acestor ramuri industriale, provenind din Taiwan şi Hong-Kong. Această integrare are loc însă, în

[1] Tai Hung-Chao, Confucionism and Economic Development: An Oriental Alternative?, Washington Institute Press, preluat din Asian Perspective, vol. 15, no. 1/1991, p. 243.

contextul păstrării independenței statelor respective, cu diferențe evidente de regim politic. În prezent, Guvernul chinez experimentează un nou tip de economie, şi anume "economie socială de piață", prin care îmbină planul, legile planificării, cu cele ale economiei de piață.

Reforma economică a început în China, mai întâi în agricultură, în anii 1978-1979, prin desființarea comunelor şi acordarea terenurilor în arendă țăranilor, pe o perioadă cuprinsă între 50 şi 100 de ani. O parte din producția agricolă era achiziționată la prețuri fixate de către stat, restul se făcea pe piață, liber. Controlul asupra produselor industriale necesare satului, materii prime şi materiale, creditele avantajoase şi piața în dezvoltare au înviorat rapid producția şi au ridicat veniturile țăranilor. S-au acumulat mijloacele financiare pe care locuitorii satelor le-au putut investi în întreprinderi familiale mici şi mijlocii pentru prelucrarea produselor agricole şi comerț.[1]

Astfel, China de la începutul reformei a opus strategiei latino-americane şi celei din estul Europei o altă viziune de dezvoltare a economiei reale prin stimularea veniturilor şi a consumului. Dacă în China, în locul liberalizării treptate şi controlate a prețurilor, dobânzilor şi cursului valutar s-ar fi aplicat "terapia şoc", aceasta ar fi determinat o situație economică negativă, cu implicații chiar mai profunde decât cele din țările est-europene.

Problema metodei folosite în realizarea tranziției economiei chineze spre piață a fost amplu dezbătută în plan teoretic şi, prin urmare, a căpătat şi răspunsuri diferite. Unii economişti chinezi sunt de părere că "reforma este în esență o tranziție graduală de la economia planificată la economia de piață"[2],aşa cum alții[3] consideră această viziune ca fiind incorectă, fapt pentru care aduc drept argument perioada 1980-1982, când, în China, s-a trecut rapid de la sistemul comunelor populare la sistemul familial de responsabilități contractuale (cvasiprivatizare). În unele cercuri occidentale se acreditează ideea că reuşita modelului chinez s-ar datora în bună măsură caracterului predominant agrar al economiei, idee la care se asociază şi Jeffrey Sachs, dar care este respinsă energic de Josef von Braband, ce ajunge la concluzia că această interpretare este "o idee de mare naivitate".[4]

---

[1] F. Lemoine, La nouvelle économie chinoise, Ed. La Decouverte, Paris, 1994, p. 54.

[2] Ma Jiaju, Market Economy. The Chinese Way, China in Brief, New Star Publishers, Beijing, 1993, p. 12.

[3] Zhang Wenwu, Achievements and Problems of China's Economic Reform: a Comparison with East European Countries, comunicare la seminarul ştiințific româno-chinez cu tema: Reforme ale sistemului economic din România şi R.P. Chineză, Bucureşti, 29-30 noiembrie 1994.

[4] Josef von Braband, Economia drepturilor de proprietate şi privatizare în țările de tranziție, traducere şi adaptare după Supplément à l'Etude sur l'Economie Mondiale 1990-1991, ONU, New York, 1992, p. 65.

Cauzele adevărate ale succesului reformelor economice chineze trebuie căutate în altă parte. Prin urmare, merită a fi aduse în atenție următoarele concluzii: compunerea tranziției s-a făcut într-un cadru stabil, fapt care a condus la posibilitatea îmbinării "terapiei şoc" cu "terapia graduală" şi înlocuirea vechilor structuri cu altele noi, dar numai după o pregătire prealabilă a acestora din urmă; a avut loc realizarea convergenței de interese la nivelul tuturor categoriilor sociale, ceea ce a permis câştigarea de către guvern a suportului popular necesar în sprijinirea procesului de reformă; s-a asigurat un climat de stabilitate economică şi politică ca urmare a creşterilor şi modernizărilor susținute efectuate în cadrul economiei, concomitent cu creşterea veniturilor şi a nivelului de trai al populației; a avut loc deschiderea economiei chineze spre exterior, creşterea gradului de integrare a Chinei în economia mondială, inclusiv prin impactul benefic datorat infuziei de capital străin în zonă.

Prin calitățile sale performante, experimentul chinez de economie de piață capătă o importanță majoră, în primul rând, pentru viitorul Chinei. În acelaşi timp, el devine şi un punct de referință în controversele ce însoțesc marea dezbatere internațională despre destinul istoric al socialismului. Printre cei mai virulenți, dar şi cei mai reprezentativi adversari, în planul teoriei economice, ai socialismului remarcăm pe economiştii neoliberali Ludwig von Mises[1] şi Friedrich von Hayek[2]. Teza lor fundamentală, formulată în anii 1930, exprimă convingerea că socialismul ar fi un sistem impracticabil. De ce? Pentru că, spun ei: socialismul înlătură proprietatea privată, se lipseşte de procesul social al concurenței şi de prețul competitiv în alocarea resurselor; calculul economic devine imposibil în absența concurenței; lichidează profitul individual fără a pune în loc altceva; lichidează însuşi motorul activității economice; elimină libertatea individuală şi democrația; destramă ordinea economică naturală derivată în mod normal din deciziile libere ale indivizilor.

Reacțiile la aceste critici n-au întârziat să apară. Cele mai consistente critici au venit din partea lui Oskar Lange şi Fred Taylor[3], doctrinari ai socialismului descentralizat, numit şi "economie socialistă de piață". În gândirea lor, un asemenea socialism poate reproduce logica economiei de piață pentru că presupune: prezența a trei sectoare - privat, public şi mixt; autonomia decizională a tuturor agenților economici, indiferent de forma de proprietate a întreprinderii; stabilirea prețurilor prin mecanismul cerere-ofertă şi folosirea lor la alocarea resurselor; concurența şi calculul economic marginal al costurilor şi beneficiilor. Argumentele invocate de Lange şi Taylor în favoarea socialismului descentralizat sunt reacții critice nu numai față de concepțiile lui Hayek, Mises şi alții, ci şi față de socialismul de tip centralizat.

---

[1] Ludwig von Mises, Le socialisme (trad. lb.franceză), Ed. Medicis, 1938.
[2] Friedrich von Hayek, L'économie dirigée en regime collectiviste, Paris, 1939.
[3] Oskar Lange, Fred Taylor, On the Economic Theory of Socialism, University of Minnesota Press, 1938.

Destinul istoric al socialismului este o problemă importantă şi atrage atenția şi economiştilor contemporani. John Kenneth Galbraith, spre exemplu, cunoscut pentru analizele sale percutante, judecă socialismul nu de pe poziții extreme, ci mai nuanțat, în cadrul unor condiționări istorice. Astfel, J.K. Galbraith apreciază că, în forma sa inițială, socialismul s-a dovedit capabil să rezolve sarcinile imediate, însă ulterior el nu a putut să se adapteze noilor condiții de progres, mai ales sub impactul progresului tehnic, şi s-a autoblocat[1]. Incapacitatea de adaptare s-ar datora mai multor împrejurări, cum ar fi: caracterul opresiv al regimului comunist accentuat o dată cu sporirea dificultăților; planificarea centralizată şi sistemul administrativ de comandă în alocarea resurselor; falimentul agriculturii colectiviste şi, nu în ultimul rând, dominația implacabilă a birocrației. Fixându-l în lanțul cauzal al condiționărilor, J.K. Galbraith este de părere că socialismul chiar ar fi putut să fie salvat dacă ar fi apelat la piață, dar acest sistem economic nu a apelat. De ce? Pentru că, "...în țările socialiste - scrie el - înainte de prăbuşirea comunismului, orice concesie făcută economiei de piață era considerată o capitulare parțială în fața capitalismului, ori, este aproape sigur că, prin intermediul unor asemenea concesii - mai ales în domeniul bunurilor de consum şi al agriculturii - s-ar fi putut salva comunismul şi, împreună cu el, socialismul".[2] Este clar că autorul nu confundă economia de piață cu capitalismul şi nici nu o consideră în opoziție ireductibilă față de socialism. Considerând-o doar un instrument de reglare a producției, socialismul poate foarte bine să facă apel la economia de piață fără să se autodezică de valorile sale fundamentale, devenind un sistem economic socialist de piață.

La această idee, dar afirmând-o tranşant, subscriu şi economiştii Pranab Bardham şi John Roemer. Într-un studiu intitulat semnificativ "Socialism de piață: un caz de reîntinerire", ei demonstrează că experimentul economic al socialismului centralizat, eşuat clar, se caracterizează prin trei trăsături definitorii: proprietate publică sau de stat; politici necompetitive şi nedemocratice şi alocarea administrativă a resurselor. Eşuarea socialismului est-european şi sovietic s-ar datora, după autori, nu proprietății publice sau de stat ca atare, ci politicilor necompetitive. Făcând deosebire netă între economic şi politic, adică între obiectiv şi subiectiv, autorii afirmă că socialismul competitiv este cel de piață şi că el poate fi creat fără înlocuirea proprietății publice cu proprietatea privată.

Dar, proprietatea publică, în care profitul firmei se distribuie în favoarea statului, poate schimba această distribuire dacă este concepută într-un regim

---

[1] John Kenneth Galbraith, De ce dreapta nu are dreptate?, traducere după The Guardian, no. 3/1990.

[2] J.K. Galbraith, Democrația capitulează în fața sărăciei, în: Societate şi cultură. Noua alternativă, nr. 1/1993, p. 18.

politic democratic, care să permită transferul controlului firmei în mâinile agenților economici.

Un asemenea transfer presupune scoaterea firmei de pe orbita statului şi aşezarea ei pe calea unei existențe autonome, astfel încât să devină agent economic de piață. La această autonomie autorii adaugă politici competitive care să folosească prețurile şi piața în alocarea resurselor, sistemul bancar în monitorizarea managementului etc.[1]

Aşadar, alt model de socialism, până la cel chinez de după 1979, a existat doar în gândirea economică, nu însă şi în practică. De aceea trebuie să evaluăm nu ceea ce ar fi putut să fie, ci ceea ce este în realitate. Astăzi, această realitate cuprinde nu numai învățămintele tipului rusesc de socialism, ci şi pe cele ale socialismului cu caracteristici chineze. Tendințele lor sunt diametral opuse: primul, epuizându-şi energia inițială care l-a pus în mişcare şi neputând să se autoblocheze, s-a prăbuşit din interior; el s-a dovedit, în final, impracticabil, aşa cum au argumentat Hayek, Mises şi alții. Al doilea, cel chinez, demonstrează că socialismul poate fi imaginat şi altfel decât cel sovietic şi că el poate fi viabil dacă este conceput ca un sistem descentralizat şi în regim de economie de piață; el infirmă astfel tezele neoliberalilor amintiți mai sus, dar confirmă, în schimb, previziunile lui Oskar Lange.

Concepând economia socialistă de piață, conducătorii chinezi au gândit ca oameni de acțiune şi au acționat ca oameni de gândire. Ca urmare a acestei simbioze dintre gândire şi acțiune, experimentul chinez reprezintă mult mai mult decât o simplă idee despre un socialism descentralizat. El este o inițiativă de pionierat fără precedent în istorie, presupune o doctrină operațională extrem de elaborată şi se materializează într-o nouă construcție social-economică.

Crearea sistemului economiei de piață în China este un proces complex şi de durată. Până în prezent, judecând după conținutul transformărilor, acest proces cunoaşte trei etape principale:

- prima etapă, decembrie 1978 - septembrie 1984, se caracterizează prin schimbarea orientării spre construcția economică şi modernizarea țării. A fost formulată decizia strategică asupra introducerii reformei economice, ceea ce a determinat revigorarea economiei şi a avut loc o accentuare a deschiderii spre piața externă a Chinei. La începutul acestei perioade accentul a fost pus pe reforma economică a mediului rural, reformă materializată în adoptarea şi extinderea diferitelor forme ale sistemului contractual de responsabilități ale gospodăriilor țărăneşti. De asemenea, în industrie şi în alte ramuri economice se fac experimentări ale reformei întreprinderii şi a extinderii puterii decizionale în cadrul acesteia. Specific acestei

[1] Pranab Bardham, John Roemer, Market Socialism: A case for Rejuvenation, în: The Journal of Economic Perspectives, vol. 6, no. 3/1992, p. 101-116.

perioade este şi procesul de constituire a aşa-numitelor "zone economice speciale";

- a doua etapă, octombrie 1984 - decembrie 1991, s-a remarcat prin extinderea reformei economice de la rural la urban, de la agricultură la industrie şi celelalte ramuri ale economiei naționale. Caracteristică acestei perioade este dezvoltarea puternică a întreprinderilor rurale, mai ales în domeniul industriei, care a impulsionat energic dezvoltarea întregii economii naționale. S-a urmărit sporirea vigorii întreprinderilor, în corelație cu procesul de construire a pieței, cu reforma prețurilor şi cu sistemul de management macroeconomic;
- a treia etapă, ianuarie 1992 - până în prezent, a fost marcată de tranziția Chinei de la economia planificată la economia de piață[1]. Prin această opțiune se defineşte clar calea pe care vor merge reformele economice chineze, al căror scop, declarat oficial la Congresul al XIV-lea al PCC din octombrie 1992, este dezvoltarea economiei socialiste de piață. Adoptarea noului concept - economie socialistă de piață - înseamnă abandonarea vechiului sistem economic şi trecerea la unul nou, numit deseori şi "socialism cu caracteristici chineze". Măsurile care se iau mută accentul de la politici de ajustare la politici de renovare a sistemului, de la reforme pe spații limitate la reforme generalizate pe ansamblul economiei. Reflectând opțiunea pentru economia de piață, noile măsuri adoptate din 1992 urmăresc aplicarea unor reforme în sistemul mecanismelor de funcționare a întreprinderilor de stat, în sistemul circulației mărfurilor, în comerțul exterior şi în sistemul de control macroeconomic[2]. Printre măsurile de debut ale acestei perioade putem menționa: programul național de dezvoltare a ştiinței şi tehnicii pe termen mediu şi lung; experimentarea în noi zone a reformelor privind proprietatea şi remunerația; reglementările privind înființarea cu titlu experimental a întreprinderilor pe acțiuni şi reforma mecanismelor de funcționare a întreprinderilor industriale proprietate de stat etc.

Noile structuri economice sunt concepute nu ca fenomene izolate între ele, ci ca părți organice din ansamblul reformelor menite să structureze sistemul social-economic pe baza principiilor economiei de piață. Fiind un proces amplu şi de durată, edificarea noului sistem presupune o strategie riguros elaborată. Ea se încadrează în "linia generală de construire a socialismului cu caracteristici chineze pentru o perioadă de 100 de ani".[3]

---

[1] Wu Naito, 1992 - anul tranziției de la economia planificată la economia de piață, în: China Populară, Buletin editat de Ambasada R.P. Chineze în România nr. 2 (210) /1993, p. 5-7.

[2] Ibidem, p. 8.

[3] Ma Jiaju, op. cit., p. 2.

Obişnuiți cu standardele europene de gândire economică s-ar putea ca pentru noi un asemenea termen de proiecție a viitorului să surprindă. Totuşi, nu trebuie să ne surprindă acest termen de proiecție a viitorului căci, o țară cum este China, în care seriozitatea, ordinea, hărnicia şi înțelepciunea sunt valori tradiționale şi care are responsabilitatea securității existenței a peste 1,2 miliarde locuitori, nu-şi poate permite nici o uşurință în abordarea viitorului.

Este cazul concret al unei perioade de 100 de ani (este vorba, de fapt, de perioada 1950-2050), în cadrul căreia China şi-a propus trei obiective majore: să parcurgă faza inferioară a socialismului; să construiască economia socialistă de piață; să ajungă la un nivel de țară mediu dezvoltată economic[1]. Noile structuri economice de piață se creează în China nu dintr-o dată, ca un act simultan în timp şi spațiu, ci în mod treptat, cu îmbunătățiri permanente făcute "din mers". Sunt semnificative în acest sens două momente esențiale: experimentul eşantion pe întreprinderi şi acelaşi experiment pe zone geografice. În primul caz, experimentul a început pe 100 de întreprinderi, dar a continuat apoi pe 600 de întreprinderi[2], ca astăzi să cuprindă toată industria. La fel s-a pus problema şi cu zonele speciale: s-a început cu zonele de coastă[3], mai pregătite pentru crearea noilor forme de proprietate, extinzându-se apoi în toată țara.

De un loc aparte pe continentul asiatic se bucură şi Japonia. "Fuji-san, sakura şi gheişa", cele trei simboluri tradiționale japoneze au făcut loc, într-o măsură tot mai mare, unor simboluri noi, prin care arhipelagul nipon şi-a cucerit faima de care se bucură în prezent. În literatura de specialitate[4] se vorbeşte tot mai mult de "miracolul japonez". Ne punem întrebarea: "Ce se ascunde în spatele acestui miracol? Ritmul înalt de dezvoltare economică, necontestat şi edificator, ponderea mare a producției japoneze în producția mondială, comerțul dezvoltat, abundența de mărfuri, numărul mare de produse care înglobează tehnologie de vârf, sunt toate adevăruri ce vin să susțină acest "miracol economic". Multe țări au avut condiții asemănătoare, dar nici una nu a reuşit să realizeze ceea ce a realizat Japonia, țară relativ săracă în resursele principale cerute de industriile de bază.

Plecând de la o structură economico-socială feudală, Japonia a reuşit să se înscrie rapid, ca urmare a procesului de industrializare, pe drumul modernizării capitaliste. Decizia crucială, luată de către Japonia, de a avea un anumit tip de structură industrială, a determinat asumarea de către stat a unui rol nou în dezvoltarea şi modernizarea economiei. În acest scop, statul a

---

[1] China in Focus, China Tackles Reform. Beijing Review Publication, 1989, p. 8.

[2] China in Brief. China's State - Owned Enterprises Enter Market, New Star Publishers, Beijing, 1993, p. 7.

[3] Chine - Aperçu general. L'ouverture des régions cotieres, frontalieres et fluviales, Nouvelle Etoile, Beijing, 1993, p. 2 şi p. 5.

[4] Florea Țuiu, Japonia un miracol?, Editura Politică, Bucureşti, 1975.

trebuit să orienteze în aşa fel economia, încât aceasta să-şi poată genera singură capitalul de care avea nevoie, recurgându-se chiar şi la politica monetară de devalorizare a yenului. Insuficiența resurselor financiare autohtone a impus şi adoptarea unei strategii de atragere a capitalului străin, materializată sub forma împrumuturilor de stat şi sub forma investițiilor străine.

În Japonia, statul a transferat treptat cea mai mare parte a proprietăților sale către capitalul privat, pe măsură ce, acesta din urmă s-a întărit. În acest fel se explică de ce în Japonia s-au format, încă de la începutul revoluției industriale, puternice concentrări industrial-bancare care au determinat, ulterior, reducerea simțitoare a rolului statului în economie[1].

În prezent, Japonia dispune de o economie de piață modernă, în care mecanismele pieței constituie motorul creşterii economice rapide înregistrate în perioada postbelică. Rolul hotărâtor al acestor mecanisme în reglarea proceselor economice nu exclude, ci presupune, implicarea statului în asigurarea condițiilor pentru buna desfăşurare a relațiilor de piață. În perioada actuală nici economia niponă n-a fost scutită de "şocuri", cauzate îndeosebi de factorii exogeni.

În vederea refacerii şi dezvoltării economice postbelice, Japonia a resimțit nevoia unei reconcilieri a mecanismelor microeconomice de piață cu planificarea macroeconomică. Această nevoie este argumentată prin faptul că problemele cu caracter global nu pot fi rezolvate prin mecanisme macroeconomice de piață. Potrivit opiniei economistului nipon, Saburo Okita, piața nu trebuie lăsată necontrolată, ci este necesar ca guvernul să elaboreze un plan pe termen lung în special pentru învățământ, ştiință, sănătate şi tehnologie, construirea infrastructurii, pentru a putea crea condițiile favorabile dezvoltării sectorului privat. În ceea ce priveşte rolul statului în economia japoneză, Saburo Okita consideră că "...Guvernul, deşi doreşte să sprijine corporațiile, să stimuleze şi să încurajeze industria să se dezvolte în anumite direcții, nu va avea decât un rol complementar şi indirect (...) Rolul Guvernului este de a crea un climat în care sectorul privat să poată acționa, de a îndepărta eventualele bariere ce ar putea apărea şi de a oferi orientări generale".[2]

În Japonia, statul consolidează piața, tinde să-i asigure funcționarea şi să-i corecteze neajunsurile. Având determinări obiective diferite, piața şi planul au un caracter complementar. Principala problemă care se ridică o constituie necesitatea dirijării conştiente şi raționale a vieții economice prin intermediul unor instituții de planificare orientativă, sub control democratic şi pe baza favorabilității pieței. Combinarea corectă dintre plan şi piață, eficiența fiecăreia

---

[1] I. Bratu, D. Cojocaru, Intervenția statului în orientarea activității economice în unele țări dezvoltate. Experiențe, rezultate - Japonia, în: Probleme economice, nr. 21, CIDE, 1993, p. 7.

[2] Saburo Okita, Cu fața spre secolul 21, AGER-Economistul-RAI, Bucureşti, 1992, p. 71.

şi a ambelor, depind de conjunctura economico-socială, politică, culturală şi tehnologică existentă la un moment dat, atât pe plan intern, cât şi pe plan internațional.

Pentru a obține o eficiență economică ridicată, arată economistul japonez Hiroya Ueno, Guvernul utilizează o serie de strategii, politici, planuri sau programe şi pârghii economice, cu mare fermitate, dar şi cu suplețe. Guvernul nipon a intervenit întotdeauna numai "în scopul de a realiza o ordine economică precisă sau o anumită structură economică, considerată benefică pentru interesul național sau public".[1]

Orientarea economiei nipone se asigură printr-un sistem coerent de modalități, pârghii şi instrumente având drept obiectiv major dezvoltarea generală a țării pe termen mediu şi lung. Principalele modalități prin care Guvernul asigură orientarea economiei sunt: un ansamblu de legi şi regulamente, strategia şi politicile economico-sociale, planurile sau programele indicative, pârghiile economico-financiare.

O trăsătură distinctă în aplicarea legislației şi a orientărilor macroeconomice o constituie disciplina firmelor, dar şi a autorităților, care aplică aceste orientări. Există, practic, un consens național ce se bazează pe echilibrul interesului firmelor private, de regulă mem,bre în asociații şi interesul național, promovat de Guvern[2].

"Miracolul japonez" a fost posibil şi ca urmare a strategiilor manageriale promovate în întreprinderi, față de calitatea produsului obținut existând un adevărat "cult". Între aceste strategii manageriale se evidențiază şi aşa-numita "strategie kaisha", menită să asigure întreprinderilor mari suplețe şi creativitate. Această strategie are în vedere o creştere economică rapidă, reajustări frecvente ale structurii industriale şi menținerea în permanență în cursa pentru sporirea competitivității. Un loc aparte în cadrul acestei strategii este ocupat de aşa-numitul "ciclu al reuşitei concurențiale", circumscris noțiunii de putere şi rentabilitate a întreprinderilor mari şi necesar pentru câştigarea respectului partenerilor, atât pe plan intern, cât şi pe plan internațional.

Există o preocupare constantă din partea firmelor nipone pentru mărirea volumului activității lor, pentru folosirea corespunzătoare a resurselor financiare, indiferent de provenienta lor, aceste surse putând fi reinvestite în activități economice care să ducă la penetrarea unor noi segmente de piață şi la redeclanşarea unui nou ciclu concurențial.

Desigur, există şi situații când aplicarea "ciclului reuşitei concurențiale" nu mai dă rezultatele scontate datorită pierderii poziției concurențiale a unor

---

[1] Hiroya Ueno, The Japan of Today, Tokio, 1989, p. 28.

[2] Clyde V.Prestowitz jr., Trading Places: How We Are Giving Our Future to Japan and How to Reclaim it, 1989, traducere şi adaptare de N.Valeriu, în: Tribuna economică, nr. 16 şi nr. 28/1990.

firme, ceea ce le va determina să se retragă sau să se reorienteze spre alte activități.

"În cadrul strategiei kaisha, statul joacă un dublu rol. La nivel operațional, cel referitor la întreprinderi, statul facilitează şi încurajează funcționarea pieței, accelerând procesele de reducere a sectoarelor în care se manifestă pierderi şi lăsând pieței rolul de a ghida sectoarele economice în viitor. La nivelul politicii naționale, statul a avut şi are un rol esențial, adoptând o politică monetară şi fiscală favorabilă creşterii şi dând orientări generale lumii de afaceri."[1]

Un rol important joacă şi măsurile luate pentru restructurarea industriilor, concomitent cu reconversia şi redistribuirea forței de muncă, astfel încât şomajul să fie limitat.

Dinamismul generat de această strategie, adaptarea întreprinderilor mari la mediul tehnico-economic şi concurențial aflat într-o necontenită schimbare, are la bază atât activitatea depusă de întreprinzător, cât şi munca prestată de salariatul său. Interesante sunt şi aspectele legate de mediul socioeconomic, inclusiv cele privind securitatea ocupării forței de muncă, această strategie managerială fiind centrată pe grup şi mai puțin pe individ ca entitate. În comparație cu țările occidentale, salariații japonezi au o stabilitate mare a locului de muncă, ceea ce implică o anumită rigiditate a trecerii forței de muncă dintr-un segment al pieței muncii în altul.

Un alt pilon de susținere a practicii tradiționale nipone de angajare îl constituie sistemul angajării pe toată durata vieții. La baza acestui sistem se află "siguranța angajării", prin care întreprinderile încearcă să evite pierderea salariaților lor. În situația recesiunii economice, când întreprinderea este nevoită să-şi reducă personalul, prima măsură care se ia este cea de oprire a noilor angajări. În acest caz, ajustările angajărilor afectează îndeosebi pe tinerii absolvenți, care sunt în căutare de loc de muncă. Prin urmare, tinerii au cea mai mare mobilitate geografică şi ocupațională. De aceea ei sunt cei mai susceptibili de a fi afectați de schimbările produse în cadrul structurilor industriale sau ocupaționale ale pieței muncii.

În întreprinderile şi domeniile industriale aflate în dezvoltare economică, eficiența investițiilor este asigurată de angajarea de personal nou, care oferă posibilități întreprinderii de a participa la noi proiecte şi la experimentarea a noi sarcini. Astfel, un mare număr de absolvenți este transferat către întreprinderile aflate într-un domeniu economic nou, cu perspective de dezvoltare viitoare.

Contrar imaginii generale de "structură a pieței muncii rigidă" generată de "sistemul de angajare pe viață" asistăm totuşi la o anumită mobilitate profesională a salariaților. Aproape jumătate din numărul schimbărilor de locuri de muncă se înregistrează la tinerii sub 30 de ani, fapt care atestă o mobilitate pronunțată a acestei categorii de personal în cadrul pieței muncii. Acest

[1] J.C. Abegglen, G. Stalk jr., Kaisha, La stratégie des entreprises japonaises, Ed. D'Organisation, Paris, 1987, p. 164.

fenomen permite adaptarea forței de muncă la mutațiile cerute de schimbările radicale ale economiei japoneze[1].

Ca oricare strategie, şi "strategia kaisha" urmăreşte soluționarea problematicii complicate şi dificile a tranziției spre economia de piață prosperă, care să funcționeze relativ echilibrat în condițiile unei complexități adesea dure şi să asigure satisfacerea corespunzătoare a trebuințelor membrilor ei. Viitorul acestei strategii nu poate fi previzionat cu certitudine, ea trebuind să fie privită ca o alternativă de rezolvare în mod ştiințific a problemelor economiei nipone. Totuşi, ea poate constitui un subiect de meditație din care să rezulte învățăminte aplicabile, potrivit împrejurărilor, şi pentru alte economii care în prezent se confruntă cu problematica complicată a procesului de tranziție, proces care, în unele situații, necesită încă o serie de clarificări de natură teoretică, strategică şi tactică.

[1] Maria M.Cişmigiu, Angajarea tinerilor în Japonia. Experiența trecută şi situația prezentă, în: Economistul, nr. 967, august 1997, p. 16.

CAPITOLUL 4 - ASPECTE ALE TRANZIȚIEI LA ECONOMIA DE PIAȚĂ ÎN ȚĂRILE AMERICII LATINE

Reformele latino-americane devin relevante pentru procesul tranziției din Europa de Est deoarece, ca şi America Latină, Europa de Est resimte cu acuitate efectele negative ce decurg din hipertrofia sectorului public al economiei. Gravitatea acestor probleme este mai acută în țările est-europene datorită dimensiunilor substanțial mai mari ale sectorului de stat în economiile lor. La începutul anilor '80, înainte de lansarea unor vaste programe de privatizare, în America Latină întreprinderile cu capital integral sau majoritar de stat realizau circa 30-35% din PIB în Mexic şi Venezuela, între 25-30% din PIB în Brazilia, Chile şi Uruguay şi sub 5% în Bolivia şi Paraguay[1]. În schimb, în Europa de Est ponderile corespunzătoare se ridicau la 97% în fosta Cehoslovacie, 85% în Polonia şi 75-80% în Ungaria[2]. Deşi economiile est-europene au eliminat pârghiile de comandă specifice planificării centralizate şi au pus bazele cadrului instituțional necesar funcționării întreprinderilor publice în contextul unei economii de piață, totuşi, problemele asociate cu prezența masivă a statului în economie nu aveau să dispară. Natura şi acuitatea acestor probleme s-au manifestat şi în cadrul economiilor latino-americane vreme îndelungată şi se manifestă în prezent şi în fostele țări comuniste. Este vorba de două mari probleme: o primă problemă, are în vedere gradul excesiv de monopolizare a producției, ceea ce împiedică manifestarea corespunzătoare a concurenței, ca element moderator al presiunilor inflaționiste şi, o a doua problemă, ce vizează predispoziția întreprinderilor publice la crize financiare, datorate absenței unei constrângeri bugetare şi a faptului că se contează pe intervenția statului pentru: acoperirea pierderilor, a obiectivelor impuse de guvern în ceea ce priveşte numărul forței de muncă utilizate şi salarizarea acesteia.

Situații similare se constată şi în Europa de Est. În Polonia, subvențiile dirijate de către întreprinderile publice reprezentau 5,5% din PNB al anului 1988 şi 9,2% în 1989, iar în Ungaria se considera că 7% din cheltuielile bugetului de stat erau afectate în 1989 susținerii întreprinderilor deficitare[3]. În

---

[1] Olivier Bouin, La privatisation dans les pays en développement: reflexions sur une panacée, Cahier de politique, économique du Centre de Développement de l'OCDE, Paris, 1992.

[2] Edith Lhomel, Th. Schreiber, L'Europe Centrale et Orientale. Entre la stabilisation et l'implosion, Notes et Études Documentaires, no. 4984, 1993.

[3] J. Lewandowski, J. Szomburg, Property reform as a basis for social and economic reform, Communist Economies, no. 3, 1989; David M. Newbery,

concluzie, hipertrofia sectorului public din economie stânjeneşte alocarea eficientă a resurselor financiare mobilizate de către stat, contribuie substanțial la amplificarea deficitelor bugetare şi acționează, pe această cale, în direcția alimentării inflației.

Participarea statului în calitate de proprietar de active productive nu este în mod necesar inoportună nici în alte sectoare ale economiei, cu condiția ca întreprinderile publice să acționeze în cadrul unor relații de piață neîngrădite, iar statul în calitatea sa de agent regulator, de această dată, să promoveze un tratament nediscriminatoriu față de ambele forme de proprietate: de stat şi particulară.

Deşi dezirabilă, privatizarea nu poate fi o acțiune instantanee şi nici scutită de dificultăți. Cu toate că au fost puse în aplicare programe de privatizare în peste 80 de țări, experința latino-americană rămâne cea mai relevantă pentru țările Europei de Est.

De exemplu, în Mexic şi Chile[1], programul de privatizare a început prin vânzarea a sute de firme mici ce au fost privatizate într-o perioadă scurtă de timp. La baza acestei strategii stă faptul că aceste firme mici nu au putere de dominare a pieței, deci nu pot exploata consumatorii. Un alt avantaj îl constituie posibilitatea de privatizare a unui număr mare de firme chiar de la începutul acestui proces, ceea ce permite guvernului să se debaraseze de o serie de întreprinderi într-un timp relativ scurt. Singurul dezavantaj evident al acestei proceduri de privatizare este acela că surplusul sau câştigul obținut de pe urma privatizării acestor întreprinderi este redus.

O altă metodă de privatizare folosită este cea în mai multe etape. În acest sens, Mexicul se remarcă prin adoptarea aşa-numitei "privatizări parțiale"[2] în condițiile în care guvernul a reținut un anumit număr de acțiuni, dar fără a avea drept de vot. Mecanismul "privatizării parțiale" are avantajul că reduce proporțiile intervenției statului în activitatea economică, permițând în acelaşi timp guvernului să beneficieze de câştigurile posibile în cazul în care valoarea acțiunilor creşte.

"Privatizarea parțială" este şi o soluție pentru capacitatea limitată de absorbție a piețelor de capital, atunci când, o întreprindere mare este vândută. Ea oferă piețelor de capital posibilitatea să susțină vânzarea.

Reform in Hungary - sequencing and privatization, în: European Economic Review, no. 3, 1991.

[1] Ovidiu Harbădă, Implicații ale politicilor de privatizare, în: Tribuna economică, nr. 33/1995, p. 57.

[2] Frank Sader, Privatizing Public Enterprises and Foreign Investment in Developing Countries 1988-1993, Foreign Investment Advisory Service (FIAS), Occasional Paper no. 5, 1995.

Pentru asigurarea transparenței şi pentru creşterea susținerii politice, este utilizată şi metoda licitației publice deşi, nu întotdeauna, licitația reprezintă metoda cea mai eficientă. De asemenea, consultanța de know-how este importantă, mai ales în sectoarele unde guvernul doreşte să ştie sigur dacă noii acționari sunt capabili să asigure conducerea şi dezvoltarea firmei.

Există elemente de o similitudine frapantă între proiectele anunțate public de guvernele celor două zone analizate: Europa Centrală şi Răsăriteană şi America Latină. În ambele zone se poate constata un caracter ambițios al proiectelor prezentate la lansarea lor şi reconsiderarea ulterioară a dimensiunilor planurilor inițiale. Referindu-ne la primul aspect, putem evidenția ur-mătoarele: în Argentina, spre exemplu, se preconiza ca până la finele anului 1992 statul să se retragă din toate întreprinderile productive; Brazilia, anunțase că are drept obiectiv ca două treimi din întreprinderile publice să fie privatizate în decurs de cinci ani[1].

Spre deosebire de țările Americii Latine, în Polonia, la începutul anului 1990, premierul Tadeusz Mazowiecki, preconiza privatizarea a jumătate din sectorul public al economiei până la finele anului 1993. Un an mai târziu, după schimbarea Guvernu-lui polonez, ministrul de atunci, J. Lewandowski[2] aprecia că obiectivul final este de a privatiza 80% din sectorul public al economiei poloneze. În Cehia şi Slovacia, autoritățile făceau distincție între aşa-numita "mare privatizare" (4000 de întreprinderi preponderent industriale) şi "mica privatizare" (130000 unități economice din sectorul terțiar). Pentru "marea privatizare", se estima ca în octombrie 1991 circa jumătate din activele statului să treacă în proprietate privată. În cazul "micii privatizări", trei pătrimi din total să se privatizeze până la sfârşitul anului 1992[3].

Reconsiderarea obiectivelor inițiale sau raportarea la o dată mai îndepărtată a termenului de îndeplinire a acestor obiective este dată de o serie de exemple concrete, atât în cazul țărilor latino-americane, cât şi în cazul fostelor țări comuniste.

În Brazilia[4], programul de privatizare, conceput la începutul lui 1990, consta în a privatiza până în 1992, aproximativ 92 de companii. Acest lucru nu s-a realizat şi, ca urmare, noul program de privatizare nu mai acoperă decât ceva mai mult de o treime din amploarea programului anterior. În Venezuela[5], ca urmare a eşecului aproape total - o singură unitate privatizată - al planului

---

[1] Frank Sader, op.cit.

[2] J. Lewandowski, J. Szomburg, op. cit.

[3] Raphael Shen, Economic Reform in Poland and Czechoslovakia. Lessons in Systemic Transformation, Praeger Publishers, Westport,1993.

[4] Paul Holden, Sarath Rajapatirana, Unshackling the Private Sector: A Latin American Story, Directions in Development Series, July 1995.

[5] Ibidem.

inițial care urmărea vânzarea a 64 companii în cursul anului 1990, redimensionarea proiectelor s-a impus de la sine. Privatizarea a devenit una din piesele centrale ale programului preşedintelui Caldera pentru reactivarea economiei şi echilibrarea bugetului. Domeniile prioritare pentru procesul privatizării în Venezuela sunt: telecomunicațiile (51% din acest sector fiind privatizat din 1991); electricitatea; metalurgia. Pentru sectorul metalurgic, programul de privatizare prevede industria întregului holding într-o singură ofertă pe piața internațională pentru a nu determina ruperea lanțului productiv existent şi pentru a face din industria aluminiului un competitor puternic pe piața internațională, la care se adaugă şi strategia de privatizare pentru holdingul ce cuprinde toată producția de oțel şi feroaliaje, sub forma unui "joint-venture" sau vinderea majorității acțiunilor la un consorțiu internațional de investitori.

În Argentina şi Chile[1], tehnica de finanțare a privatizării lor s-a bazat pe emiterea de acțiuni în schimbul datoriilor pe care le aveau față de investitorii privați. Astfel se cedează acțiuni ale întreprinderilor publice care acoperă o parte din valoarea nominală a acestei datorii făcută de către stat. Statul în acest caz nu încasează nimic în urma privatizării.

În cazul procesului de privatizare, între țările Americii Latine, se detaşează Chile, prin specificitatea acestuia. Mai concret, privatizarea în Chile se desfăşoară de peste 20 de ani şi încă nu se poate spune că s-ar fi încheiat[2]. Procesul se întinde pe patru mari etape:

- 1974 - 1975, perioadă în care a avut loc procesul de deznaționalizare, respectiv de retrocedare a proprietăților. Această etapă a fost realizată rapid, unele proprietăți fiind vândute la licitație;
- 1975 - 1983, etapă ce s-a caracterizat prin aceea că modalitatea principală de privatizare a fost de "cesionare prin bună înțelegere" şi în cadrul căreia statul a ajutat investitorii să cumpere cele 110 întreprinderi alese pentru a fi privatizate;
- 1983 - 1987, perioadă în care predomină forma capitalismului liberei concurențe;
- 1987 - 1993, etapă ce s-a caracterizat prin privatizarea a 40 de întreprinderi industriale mari.

Cu toate aspectele pozitive înregistrate de țările Americii Latine, totuşi costul social al procesului tranzițional pe care acestea îl parcurg a provocat în unele dintre ele o deteriorare a climatului social-politic, fapt ce a influențat în

[1] Sebastian Edwards, Crisis and Reform in Latin America: From Despair to Hoâe, World Bank, Oxford University Press,1995.

[2] Bureaucrats in Business: The Economics and Politics of Government Ownership, in Update Publications, vol. 12, no. 5, The World Bank, 1995.

mod negativ înseşi obiectivele vizate de procesul de restructurare[1]. Aceasta a făcut ca începând din 1993 majoritatea guvernelor latino-americane să procedeze la revizuirea programelor economice, în vederea unei mai bune armonizări între obiectivele strategice urmărite - echilibrul bugetar, redefinirea rolului statului în economie, continuarea procesului de privatizare, controlul inflației, continuarea politicii de liberalizare în domeniul comerțului exterior şi de atragere a investitorilor străini - şi posibilitățile existente de realizare a acestora, oferite atât de economiile latino-americane, cât şi de climatul existent - creşterea economică din țările industriale dezvoltate, evoluția prețurilor la produsele de bază, nivelul dobânzii internaționale, practicile protecționiste în comerțul mondial[2].

Aşa cum se poate vedea, America Latină a cunoscut în ultimii ani transformări radicale. Au dispărut o serie de regimuri dictatoriale şi militare. În tot acest timp, economia latino-americană a trecut printr-un proces profund de "căutare" şi de "regăsire" a adevăratelor necesități, atât ale fiecărei țări, cât şi ale întregului subcontinent. America Latină, opinează specialiştii[3] mai devreme decât oricare altă regiune a aşa-numitei "lumi a treia", a început să-şi modifice structurile naționale şi economia, conform noilor strategii de orientare neoliberală. Chiar dacă au crescut considerabil costurile sociale ale tranziției în această regiune, statele latino-americane au trecut la măsuri de ajustare economică care să le permită în viitor creşteri semnificative. În prezent, apreciază alți analişti[4], statele latino-americane se află într-o poziție mult mai favorabilă decât la începutul anilor '90. De asemenea, această evoluție pozitivă va continua până după anul 2000, apreciază specialiştii din cadrul Comisiei Economice a ONU pentru America Latină şi Caraibe (CEPAL).

Prin urmare, se estimează o evoluție favorabilă a regiunii, în condițiile în care exporturile au depăşit 160 miliarde dolari în 1994, înregistrând o creştere cu 14% față de anul 1993. Creşteri economice susținute de exporturi s-au realizat în Mexic, Peru şi Chile. Şi economiile Braziliei şi Argentinei s-au revigorat după perioada de recesiune prin care au trecut, fapt datorat şi conjuncturii economice favorabile de pe plan internațional. Totuşi un climat instabil se mai menține încă în Brazilia, caracterizat prin existența unor mari fluctuații, dar şi printr-o serie de inegalități discrepante între diferitele sectoare

---

[1] Sebastian Edwards, op. cit.

[2] Labor and Economic Reform in Latin America and the Carribean, in World Development Report 1995: Workers in an Integrating World, The World Bank, Oxford University Press, 1995.

[3] L.D. Perez Osorio, Integrare sub semnul cooperării şi solidarității. Experiența Americii Latine, în: Economistul, nr. 966, august 1997, p. 15.

[4] Mihai Bratu, Economia mondială. Previziuni la orizontul anilor 2010-2015, în: Probleme economice, nr. 25, CIDE, 1997, p. 25.

de activitate. În Venezuela, criza prin care trece țara a fost atenuată de sectorul petrolier, singurul capabil să-şi continue trendul pozitiv, Venezuela fiind membră a OPEC[1].

Ca urmare a programelor de restructurare şi ajustare economică, perspectivele pentru anii 2000-2005, rămân optimiste pentru țările Americii Latine, aceasta corelat şi cu conjunctura economiei mondiale, la care se adaugă gradul ridicat de atractivitate a zonei.

[1] Ibidem.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 37-38/1999

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE PROGNOZĂ ECONOMICĂ

DEZVOLTAREA LOCALĂ ÎN POLITICA REGIONALĂ A UNIUNII EUROPENE

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

DEZVOLTAREA LOCALĂ ÎN POLITICA REGIONALĂ A UNIUNII EUROPENE 503

I. EXPERIENȚE DE DEZVOLTARE LOCALĂÎN ȚĂRI ALE UNIUNII EUROPENE 505

1. Considerații metodologice 505
2. Tendințe generale ale dezvoltării locale în Uniunea Europeană 506
3. Structurile care intervin în domeniul dezvoltării economico-sociale 510
4. Obiectivele diferitelor experiențe de dezvoltare locală 513
5. Principii de acțiune 514
6. Principii utilizate la punerea în practică a mijloacelor 517
7. Structuri şi mijloace utilizate 518
8. Tendințe 520
9. Câteva constatări desprinse din experiențele analizate 522

II. METODOLOGIA ELABORĂRII PROIECTELOR TERITORIALE ÎN SCOPUL STIMULĂRII INIȚIATIVELOR LOCALE DE DEZVOLTARE 524

1. Ghid metodologic al dezvoltării locale 524
2. De la strategii la acțiune: instrumentele şi modul lor de utilizare 534
3. Un instrument special adaptat: subvențiile globale 542

DEZVOLTAREA LOCALĂ ÎN POLITICA REGIONALĂ A UNIUNII EUROPENE

Dezvoltarea locală devine tot mai mult o preocupare majoră în cadrul Uniunii Europene. Ea este una din prioritățile strategice pentru politica regională, la acelaşi nivel cu infrastructura şi environmentul.

Dezvoltarea locală nu este numai o parte a politicii regionale a Uniunii Europene, ci constituie un aspect important care se regăseşte în multe sfere ale politicii Comunității Europene. Astfel, anumite structuri instituționale specializate (Directorate Generale) sprijină diferite inițiative de dezvoltare locală din diverse domenii de activitate, prioritate având cele care vizează anumite grupuri vulnerabile ca de exemplu şomerii de lungă durată, femeile, tinerii necalificați şi vârstnicii.

O mare parte din proiectele privind protecția mediului, reabilitarea zonelor rurale sunt tratate în calitate de componente ale dezvoltării locale, ceea ce conferă agenților locali un loc central în derularea acestor activități.

Politica de dezvoltarea a întreprinderilor, a comerțului, a turismului şi a economiei sociale constituie alte zone de interes în cadrul Uniunii Europene. Toate acestea redau o dimensiune clară a dezvoltării locale.

Un rol important în politica regională îl are Comisia Europeană, care poate observa rezultatele inițiativelor experimentate atât în țări ale Uniunii Europene cât şi în țări din afara acesteia. Totodată, ea se află în poziția de a demonstra cum se pot transfera experiențele privind dezvoltarea locală.

Principala contribuție a Comisiei Europene la dinamica dezvoltării locale se află în activitatea sa de *diseminare a informațiilor în rețelele de dezvoltare existente*, privind modul în care agenții locali pot lua parte la dezvoltarea coerentă a comunității şi în legătură cu organismele care sunt necesare pentru implementarea strategiilor.

La un nivel mai practic, Comisia Europeană asigură asistență pentru facilitarea schimburilor informaționale şi funcționarea rețelelor.

Gradul de experiență al țărilor în ceea ce priveşte inițiativele locale de dezvoltare este foarte diferit, chiar şi în cadrul țărilor membre ale Uniunii Europene. Unele dintre aceste țări nu au reuşit să găsească modul adecvat de a lansa programe de dezvoltare locală, care să ducă la crearea de noi locuri de muncă. În acest scop, Comisia Europeană a încercat să strângă şi să aducă la cunoştință țărilor interesate, experiențe cu impact pozitiv în acest domeniu. A rezultat un „ghid“ al dezvoltării locale conținând, atât teoria referitoare la dezvoltarea locală, cât şi tehnicile utilizate, care s-au dovedit utile în pregătirea planurilor regionale din diferite țări. Unul din studiile elaborate de Comisia

Europeană[1] sintetizează 175 de experiențe mai semnificative privind dezvoltarea locală, care au fost analizate în cadrul unui program pilot de către CRIDEL[2], la solicitarea Direcției Generale pentru Politici Regionale a Uniunii Europene. Scopul acestui demers a constat în strângerea unui maxim de informații privind orientarea acțiunilor de dezvoltare locală în Comunitatea Europeană.

Obiectivul principal urmărit prin redarea acestor experiențe a fost acela de a descoperi un posibil răspuns la unele probleme rezultate din demersul întreprins în acest studiu, cum ar fi transferabilitatea experiențelor.

Considerând că acest studiu prezintă o importanță specială pentru cunoaşterea concepției Uniunii Europene şi a experiențelor diferitelor țări membre privind politicile de dezvoltare locală, în cele ce urmează va fi prezentată în prima parte o analiză a acestor experiențe din țările membre ale Uniunii Europene, iar în partea a doua o schiță metodologică de elaborare a proiectelor teritoriale de dezvoltare locală, pe baza sintezei experiențelor analizate.

[1] Comisia Europeană. „Valeur ajoutée et inginérie du developpement local“, 1992
[2] CRIDEL - Centre de Rencontre et d'Initiatives pour de Développement Local

I. EXPERIENȚE DE DEZVOLTARE LOCALĂÎN ȚĂRI ALE UNIUNII EUROPENE

1. Considerații metodologice

1.1. Din punct de vedere metodologic se impun câteva precizări şi anume:

- Experiențele au fost clasificate în funcție de locul în care s-au desfăşurat: *în mediul rural, urban sau pe un teritoriu mixt.*
- Clasificarea pe țări a fost considerată inoperantă pentru analiză, deoarece aceasta inducea o prea mare segmentare a eşantioanelor. Ca urmare, a fost preferată *abordarea nord-sud*. S-a apreciat că aparțin sudului experiențele provenind din Spania, Portugalia, Grecia, sudul Italiei şi Franței.
- Acțiunile de dezvoltare locală au fost clasificate în funcție de intervenția lor în cele *trei mari sectoare economice* şi, în interiorul acestora, în subcategorii reprezentând diferite ramuri de activitate mai des întâlnite.

Experiențele cele mai frecvente în *sectorul primar* intervin în sfera *producției* (agricolă, silvicolă, piscicolă), atât în realizare ei cât şi în prelucrarea şi comercializarea produselor agricole.

Intervențiile în *sectorul industrial* au fost departajate în funcție de intențiile de acțiune: restructurarea unor rețele industriale deja existente sau dezvoltarea întreprinderilor mici şi mijlocii şi artizanale.

Î*n sectorul terțiar* au fost stabilite trei ramuri de activitate întâlnite mai frecvent: *turismul, serviciile şi construcțiile* (inclusiv locuințe).

1.2. Factorii implicați în acțiunile de dezvoltare locală

La lansarea şi punerea în practică a acțiunilor de dezvoltare locală analizate au luat parte trei categorii de personal: *autoritățile locale alese, agențiile de dezvoltare şi analiştii,* înțelegându-se prin „analişti“ experți din afară, universitari, consultanți privați etc. Atraşi la diferite proiecte pentru a acorda consultanță, asistență procedurală şi tehnică sau pentru a evalua proiectele.

1.3. Tipul de abordare utilizat în acțiunile de dezvoltare locală

În ceea ce priveşte tipul de abordare utilizat s-a constatat utilizarea unor *abordări sociale, economice* sau *mixte*.

Experiențele al căror obiectiv l-a constituit crearea unor locuri de muncă tradiționale au fost considerate ca rezultat al unor abordări pur „economice“, ele deosebindu-se de acele experiențe care vizau numai rezolvarea unor probleme sociale. Această disociere între cele două tipuri de abordare nu a fost întotdeauna posibilă, motiv pentru care multe experiențe au fost încadrate la „abordări mixte“, deoarece acțiunile lor răspundeau unor preocupări şi obiective multiple, economice şi sociale.

Aceste experiențe au fost analizate şi prin modul în care s-au raportat la environmentul natural, prezența sau absența preocupărilor privind ecologia, în sensul strict al termenului (protecția mediului înconjurător natural şi uman).

1.4. Tipuri de acțiune inițiate în dezvoltarea locală

Deşi în domeniul dezvoltării locale formele de acțiune sunt foarte variate, experiențele analizate s-au raportat la patru mari categorii care acoperă toate situațiile posibile: *dezvoltarea locală globală; pregătirea profesională (recalificarea); inserția socială şi profesională; sprijinirea întreprinderilor.*

2. Tendințe generale ale dezvoltării locale în Uniunea Europeană

2.1. Spațiul de acțiune al dezvoltării locale

2.1.1. Urban - Rural

O pătrime din experiențele analizate se referă la un teritoriu mixt, cuprinzând zone urbane şi rurale, dimensiunea regională fiind în aceste cazuri preponderentă. Restul experiențelor se împart între *mediul rural* (53,3%) şi *urban* (46,7%). Astfel, eşantionul este perfect echilibrat, situație relevată şi de tabelul 1.

Natura mediului condiționează tipul de acțiune. Astfel, demersul care constă în planificarea unei acțiuni globale şi care ia în considerare toate aspectele dezvoltării este o practică mult mai frecventă în mediul rural, oraşul manifestând în această privință o preocupare mai mare pentru proiecte în domeniul inserției sociale şi profesionale.

Tabelul 1 - Tipuri de acțiuni, pe medii

(în %)

Tip de acțiune	Mediu urban	Mediu rural	Total
Dezvoltare locală globală	37,8	62,2	100
Pregătire profesională	58,5	41,5	100
Inserție socială şi profesională	71,8	28,2	100
Sprijinirea întreprinderilor	48,75	51,25	100

2.1.2. Localizarea geografică

Aproximativ două treimi din experiențele analizate se situează în nordul Uniunii Europene, iar o treime în regiunile din sud, conform tabelului următor:

Tabelul 2 - Factorii de intervenție în dezvoltarea locală în funcție de localizarea geografică

(în %)

Factorii de intervenție	Nord	Sud
Autorități locale	33,54	40,45
Agenții de dezvoltare	44,10	47,19
Analişti (experți, etc.)	21,74	11,24
Neprecizați	0,62	1,12
Total	100	100

Cifrele simbolizează separarea tradițională între nordul industrializat, urbanizat şi sudul cu o pondere mai mare a ruralului. Ca urmare, numai 32,7% din proiectele situate în sud privesc mediul urban, iar 52,4% dintre acestea se situează în nord.

Se constată că localizarea geografică este un factor determinant al tipurilor de intervenție utilizate în diferitele experiențe. Conform datelor din tabel, aleşii locali au fost mai frecvent implicați în acțiuni de dezvoltare locală în sudul Europei, comparativ cu partea de nord a ei. În nord s-a manifestat mai mult tendința de a apela la experți, consultanți externi.

2.2. Intervenția acțiunilor de dezvoltare locală în diferitele sectoare ale economiei

O mare parte dintre experiențele analizate (cca. 50%) s-au axat pe un singur sector economic, celelalte având un caracter *multisectorial*. Din grupa experiențelor monosectoriale procentul cel mai mare îl dețin cele din sectorul terțiar (75,9%), urmate de cele din sectorul secundar (55,3%) şi primar (15,6%).

Aproximativ jumătate din experiențele cu o componență agricolă constau în activități de prelucrare şi comercializare a produselor agricole, în condițiile în care activitatea productivă propriu-zisă nu reprezintă decât o pondere de 17,0% în cadrul sectorului primar.

În sectorul industrial acțiunile de dezvoltare locală au foarte rar ca obiectiv restructurarea vechii rețele industriale (6,5%). Se pare că restructurarea este considerată mai mult o problemă ce trebuie abordată la nivel național.

Nivelului local îi revine responsabilitatea *dezvoltării întreprinderilor mici şi mijlocii* şi a celor artizanale. Acțiunile întreprinse pentru atingerea acestui scop (dezvoltarea IMM-urilor) capătă forma *ajutorului dat întreprinderilor* (40% din cazuri), al organizării *pregătirii profesionale* (34,5%), al unui program de dezvoltare globală (18,5%) şi al unui plan de inserție profesională şi socială (7%).

În cadrul sectorului terțiar, care constituie terenul de predilecție al proiectelor locale, acțiunile cele mai frecvente constau în *dezvoltarea serviciilor* (34,8% din cazuri), *construirea de locuințe* (14%) şi *turism*.

În marea majoritate a cazurilor, dezvoltarea turistică se înscrie într-un plan de dezvoltare globală, iar aproximativ un sfert din acțiunile pentru construirea de locuințe se regăsesc în proiecte de inserție profesională şi socială.

În tabelul de mai jos se poate vedea ponderea pe care o dețin diferitele tipuri de acțiune în cadrul sectorului terțiar.

Tabelul 3 - Tipuri de acțiuni de dezvoltare locală în sectorul terțiar

(în %)

Activități:	**Terțiar**	**Turism**	**Servicii**	**Construcții**
Tip de acțiune:	**în general**			**Locuințe**
Dezvoltare locală globală	33,0	61,3	38,4	42,1
Pregătire profesională	28,0	19,3	28,3	23,7
Inserție socială şi profesională	6,0	9,7	11,1	23,7
Sprijinirea întreprinderilor	33,0	9,7	22,2	10,5
Total	100	100	100	100

2.3. Actorii dezvoltării locale

Din observațiile făcute pe ansamblul experiențelor, s-a desprins concluzia că 80% dintre acestea sunt rezultatul unui *parteneriat între cel puțin două grupuri de intervenție identificate.* Prezența agenților de dezvoltare locală pare a fi regula, deoarece ea este constatată în 82,3% din cazuri. Autoritățile locale alese intervin în proporție de 2 din 3, iar o treime din acțiuni fac apel la sprijinul experților din afară (analişti). S-a constatat de asemenea că în

experiențele de dezvoltare locală globală intervin cel mai adesea autoritățile locale alese.

În tabelul de mai jos se poate vedea ponderea pe care o dețin factorii de intervenție locală în diferite tipuri de acțiuni.

Tabelul 4 - Factorii de intervenție în dezvoltarea locală pe tipuri de acțiuni

(în %)

Tip de acțiune	Dezvoltare locală globală	Pregătire profesională	Inserție socială	Sprijinirea întreprinderilor
Factori de intervenție				
Autorități locale	39,34	28,71	30,19	31,96
Agenții	44,26	48,51	43,40	48,45
Analiști	16,39	22,77	26,42	19,59
Total	100,00	100,00	100,00	100,00

2.4. Preocupări dominante în cadrul acțiunilor de dezvoltare locală

Mai mult de jumătate din acțiunile de dezvoltare locală analizate reflectă opțiunea pentru abordări mixte, sociale şi economice, atât în ceea ce priveşte obiectivele urmărite, cât şi mijloacele de realizare. Din 141 de acțiuni, 40 se caracterizează printr-o abordare pur socială, iar 20 printr-o abordare pur economică.

De menționat că analiştii au recurs cel mai frecvent la un demers economic, comparativ cu alți factori de intervenție; autoritățile locale au manifestat o preferință clară pentru un demers mixt, socio-economic, aşa cum se poate vedea din tabelul 5:

Tabelul 5 - Caracteristica dominantă a acțiunilor de dezvoltare locală în funcție de factorii implicați

(în %)

Tip de abordare	Autorități locale	Agenții de dezvoltare	Analiști externi
Socială	27,0	31,9	29,6
Economică	10,1	12,4	22,7
Mixtă	62,9	55,7	47,7
Total	100	100	100

Preocuparea pentru îmbunătățirea environmentului natural şi uman se regăseşte la o treime din totalul experiențelor, asemenea preocupări fiind absente la 60% din cazuri. Aceste constatări generale trebuie însă nuanțate în funcție de natura mediului în care se desfăşoară acțiunea şi de tipul de acțiune proiectată. Această situație este reflectată în tabelul 6.

Tabelul 6 - Prezența sau absența preocupărilor ecologice, în funcție de mediu şi în tipul de acțiune

Preocupări ecologice	Da	Neidentificat	Nu	Total
Natura mediului				
- urban	19,5	69,0	11,5	100
- rural	38,4	53,5	8,1	100
Tip de acțiune				
Dezvoltare locală globală	57,8	17,2	19,0	100
Pregătire profesională	33,3	40,7	26,0	100
Inserția socială şi profesională	19,3	57,7	23,0	100
Sprijinirea întreprinderilor	13,5	83,1	3,4	100

2.5. Cuantificarea diferitelor forme de intervenție la nivel local

Conceptul „tip de intervenție“ a fost utilizat pentru a clasifica diferitele forme de intervenție locală. Pe ansamblul experiențelor analizate, ponderea principalelor forme de intervenție identificate s-au situat astfel:

- dezvoltare globală - 30,2%
- formare profesională - 28,8%
- sprijinirea întreprinderilor - 27,8%
- inserție socială şi profesională - 12,3%

3. Structurile care intervin în domeniul dezvoltării economico-sociale

Experiențele de dezvoltare locală au pus în evidență faptul că în structurile care intervin în acțiunile de dezvoltare locală un rol important îl dețin agențiile de dezvoltare cu profile foarte diverse. Aceste structuri alcătuiesc adevărate articulații între acțiunile realizate la nivel local şi cele din afară, între idei şi realizările lor concrete.

Aceste structuri intermediare, deşi foarte diferite, şi-au dat seama repede de importanța organizării lor în rețele, atât la nivel național cât şi european, pentru a putea folosi în comun atât proiectele, cât şi tehnicile de intervenție.

3.1. Caracteristicile agențiilor de dezvoltare locală (ADL)

3.1.1. Apariția agențiilor de dezvoltare locală

Marea majoritate (66%) a agențiilor de dezvoltare locală au fost create în anii ‘80 pentru a răspunde unor nevoi locale urgente. Este cazul, de exemplu, al Asociației Connemara West, înființată în 1971, în condițiile exodului rural

accentuat, cu rolul clar exprimat de a stopa spirala declinului economic, social şi cultural al zonei. Ulterior, au fost create numeroase astfel de agenții în toate țările Uniunii Europene, pentru a răspunde unor nevoi locale extrem de variate (locuri de muncă, tehnologii informaționale, recalificarea forței de muncă, etc.)

3.1.2. Statutul

În ceea ce priveşte forma juridică a agențiilor de dezvoltare locală, regula o constituie absența scopului lucrativ (în 88% din cazuri). Dintre acestea, 90% fac parte dintr-o formă privată (asociație, cooperativă, fundație...), iar 10% sunt rezultatul inițiativei publice (colectivități locale şi ministere naționale).

Atunci când o agenție de dezvoltare locală are un profil comercial, este vorba aproape întotdeauna de oferte de *servicii de consultanță*. Pentru ca organizația să poată pretinde a fi o agenție de dezvoltare locală, această activitate de consultanță trebuie să rămână marginală activității de dezvoltare locală.

3.1.3. Mărimea agențiilor de dezvoltare locală

Mărimea unei agenții se determină pe baza a două criterii: numărul total de persoane angajate şi mărimea bugetului.

Ca regulă generală, mărimea agenției este proporțională cu durata ei de funcționare, ceea ce înseamnă că activitatea ei creşte şi se diversifică în timp şi, totodată, cresc şi fondurile bugetare. Susținerea financiară, fie ea regională, de stat sau comunitară, se face în general pe baza unor proiecte concrete inițiate şi realizate de agenția respectivă cu mijloace proprii sau atrase.

Pe ansamblul celor 70 de agenții studiate, numărul angajaților este de 1500 de persoane, revenind, deci ca medie ponderată, 22 persoane pe agenție, înregistrându-se însă diferențe foarte mari de la o agenție la alta. Astfel, o treime dintre acestea au mai puțin de 10 persoane, în timp ce aproximativ o pătrime aveau angajate mai mult de 30 de persoane.

În cadrul agențiilor de dezvoltare locală formele de angajare sunt diverse: şomeri, voluntari, salariați pe baza unor contracte cu durată limitată, salariați cu timp integral sau parțial de muncă, funcționari de stat, colectivități locale, experți externi sau asociați, etc., formulele de ocupare a personalului şi de funcționare a agențiilor fiind foarte diverse. Dar nu orice angajat al unei agenții este în mod automat, un agent de dezvoltare, aceasta fiind o meserie specială, care a cunoscut o dezvoltare importantă, dar despre care nu există prea multe informații.

3.1.4. Structurile teritoriale în care acționează agențiile de dezvoltare locală

Mărimea teritoriului asupra căruia acționează o agenție poate să varieze de la un teritoriu foarte mic (inferior unei comune), până la unul internațional, atunci când activitățile de dezvoltare locală au loc într-un spațiu transfrontalier. Este cazul, de exemplu, al agenției greceşti Breakthrough, care generează programul comunitar al inițiativelor locale de creare a locurilor de muncă pentru femei, pe ansamblul Comunității Euronene.

Nivelul teritorial cel mai frecvent utilizat de către agențiile de dezvoltare locală este cel regional şi microregional, care totalizează două treimi din cazurile analizate. Comuna constituie spațiul de acțiune al unei zecimi din agenții, în timp ce la nivel național activează 15% din totalul agențiilor.

Oraşele, pe ansamblu sau parțial (cartiere, zone periferice specifice, etc.) constituie câmpul de acțiune a două treimi din agențiile de dezvoltare locală. Dezvoltarea rurală se realizează, în general, de către agențiile de dezvoltare regională sau microregională.

De menționat că zonele geografice denumite „microregionale“ sunt mixte în proporție de 89% din cazuri, în sensul că ele cuprind zone rurale şi poli urbani. Un exemplu caracteristic al acestui „mariaj“ oraş-sat îl constituie L'Alt Penedes, din Catalogne, unde dezvoltarea unui oraş mijlociu s-a realizat datorită dezvoltării producției viticole a zonei rurale înconjurătoare.

Mai mult de jumătate din agențiile de dezvoltare locală studiate au un câmp de acțiune mixt, atât urban, cât şi rural, o treime dintre ele acționează numai în zona rurală, iar 16% în zonele considerate poli urbani. Această tendință de a acționa în teritorii mixte s-a manifestat de la mijlocul anilor '80 şi se extinde din ce în ce mai mult.

3.1.5. Observații privind evoluția agențiilor de dezvoltare locală în țări ale Uniunii Europene

Din cele prezentate mai sus se desprind câteva remarci, comparative, privind evoluția agențiilor de dezvoltare locală în Europa.

Astfel, se constată că agențiile de dezvoltare se articulează mai mult pe o temă, pe o problematică legată de un teritoriu decât pe cerințele unei anumite categorii de populație, ceea ce orientează munca lor spre acțiuni care vizează un obiectiv anume.

În unele cazuri, agențiile de dezvoltare locală şi-au schimbat natura obiectivelor. La început, prioritară era crearea locurilor de muncă. În prezent această orientare se pare că este depăşită de preocupări cu caracter preventiv, anticipativ, cum sunt obiectivele de formare, calificare şi informare. Ținând cont de caracterul structural al crizei locurilor de muncă, agențiile de dezvoltare au ca preocupare permanentă diminuarea efectelor acestei crize şi anticiparea necorelării ofertei cu cererea de forță de muncă.

Trebuie spus că, tot mai mult, conceptul de „inițiative locale de ocupare a forței de muncă“ este înlocuit de conceptul de „dezvoltare locală“, considerat mult mai cuprinzător. De asemenea, în contextul actual, pare important de semnalat faptul că abordarea integrată, numită uneori încă globală, care constituia regula anilor ‘80 cedează treptat în favoarea agenților mai strict specializate.

4. Obiectivele diferitelor experiențe de dezvoltare locală

Obiectivele urmărite de către cei care inițiază acțiuni de dezvoltare locală pot fi clasificate, după finalitățile în care ele se înscriu, în patru mari domenii:

1.- dezvoltare
2.- protejarea patrimoniului existent
3.- consolidarea mijloacelor
4.- întărirea coeziunii sociale

4.1. Dezvoltarea

În această categorie sunt incluse toate acele experiențe care au avut ca obiective:

- *crearea* de activități noi, de întreprinderi, oportunități;
- *creşterea* economiei locale, a întreprinderilor mici şi mijlocii;
- *modernizarea* sau „regenerarea“ economică, socială, a infrastructurilor.

Crearea de locuri de muncă se înscrie implicit în aceste inițiative, dar de cele mai multe ori ele sunt definite, în mod direct, ca obiectiv.

4.2. Protejarea a ceea ce există

Preocuparea de protejare a ceea ce există se exprimă în obiective cum sunt:

- *păstrarea țesăturii economice locale* acționându-se, de exemplu, pentru relansarea activităților comerciale şi a întreprinderilor artizanale;
- *menținerea* pe loc a populației, fie că este vorba de persoane în vârstă, fie de tineri tentați să emigreze;
- *protecția mediului înconjurător.*

4.3. Consolidarea mijloacelor

Inițiativele au ca obiectiv să consolideze mijloacele şi resursele teritoriului pentru favorizarea dezvoltării lui. Astfel de obiective sunt:

- *îmbunătățirea* „capitalului uman“, în special prin pregătire, calificare şi acțiuni culturale;
- *difuzarea informațiilor* cu ajutorul unor instrumente adecvate;
- *atragerea investițiilor* în teritoriu în scopul dezvoltării;
- *servicii* funcționale puse la dispoziția populației.

4.4. Coeziunea socială

Anumite experiențe au avut ca obiectiv întărirea coeziunii grupurilor sociale sau a teritoriilor. Astfel de obiective se referă la:

- *inserția socială şi profesională* a persoanelor excluse din câmpul muncii sau din societate, sau a celor pe cale de a fi excluse;
- *mai buna integrare a teritoriilor* subdezvoltate, în cadrul unei regiuni, stat sau Comunitatea Europeană.

4.5. Obiective multiple

Inițiativele de dezvoltare au cel mai adesea două sau trei obiective şi uneori chiar mai multe. Această conjugare a mai multor obiective permite realizarea unor scopuri cum sunt: creşterea economică şi inserția socială sau ameliorarea „capitalului uman“ şi crearea de întreprinderi:

- „Euroconsultant“ care acționează în Belgia, Olanda şi Danemarca, a reuşit să faciliteze dezvoltarea internațională a întreprinderilor mici şi mijlocii şi, în acelaşi timp, să ofere locuri de muncă unor persoane cu studii superioare, dar care au fost excluşi de pe piața muncii;
- crearea unui centru turistic la Dunlewey (Irlanda) a avut ca efect crearea de locuri de muncă, o mai bună protecție a mediului şi promovarea culturii irlandeze;
- la Assen (Olanda), o astfel de inițiativă locală a contribuit simultan la crearea de locuri de muncă, la reabilitarea locuințelor şi la economisirea energiei.

5. Principii de acțiune

Examinarea experiențelor de dezvoltare a reliefat existența unor asemănări în ceea ce priveşte principiile care stau la baza acțiunilor întreprinse atât în domeniul strategiilor, cât şi al punerii în practică a mijloacelor.

5.1. Principii strategice

În cele mai multe experiențe intervin patru principii strategice: globalitatea, parteneriatul, antreprenoriatul, propagarea.

S-a constatat deseori că inițiativele conțin abordări globale, integrale, holistice care țin seama de ansamblul dimensiunilor teritoriale sau ale grupului

uman pentru care au fost concepute respectivele inițiative; inițiativa este, deci, un element al unui program sau al unei politici care respectă principiul globalității. În plus, inițiativele sunt ele însele multidimensionale şi au ca scop antrenarea altor inițiative care să le completeze.

Iată câteva exemple de aplicare a principiului globalității:

- la Perwez (Belgia) amenajarea sitului vechii gări, în cadrul unei „scheme - director“ de renovare rurală, a contribuit, în final, la îmbunătățirea activităților recreative şi sportive, la dinamizarea comerțului, la relansarea expertizei regionale în domeniul creşterii vitelor, la construirea unui ansamblu de locuințe şi magazine;
- în Corsica, în cantonul Venaco, funcționează un program de dezvoltare globală de peste 10 ani. Una dintre acțiuni a constat în reabilitarea vechilor construcții. Această acțiune a dus la crearea de locuri de muncă, formarea de artizani locali, avântul turismului şi la stoparea emigrării anumitor categorii de populație.
- planul strategic din Campine (Belgia), al cărui obiectiv „transformarea arondismentului Turnhout într-o regiune de prim plan în Europa occidentală“, a pus în practică un ansamblu coordonat de proiecte (38) în domeniul întreprinderilor, formării, pregătirii profesionale, ajutorului social, combaterii şomajului.

5.2. Parteneriatul

Experiențele europene la care ne referim au arătat că dezvoltarea locală este deseori rezultatul unui parteneriat: numeroase inițiative nu pot fi duse la bun sfârşit decât în măsura în care actori diverşi se mobilizează şi se asociază în jurul acestor inițiative.

Configurația grupării „actorilor parteneri“ este foarte diferită şi aceasta atât în ceea ce priveşte dimensiunea „verticală“, cât şi în cea „orizontală“.

Aşadar, dezvoltarea locală este rezultatul unui parteneriat: vertical şi orizontal.

Parteneriatul „*vertical*“

Situația cea mai frecventă este aceea prin care se asociază actorilor locali persoane sau organisme din afara teritoriului. Acestea din urmă aduc actorilor locali resurse de diverse tipuri, categorii, inclusiv expertiză şi forță, putere de acțiune.

Se poate afirma, astfel, că se nasc relații de tip special, de ajutorare, mai ales între întreprinderi. Este şi cazul amintit mai sus, al localității Campine (Belgia), unde firmele mari ajută întreprinderile mici şi mijlocii locale să se dezvolte, în cadrul unui program mai amplu denumit PLATO.

Parteneriatul „*orizontal*“

Acest tip de parteneriat se realizează şi se organizează în două moduri.

A) În cadrul unor grupuri omogene:

- ţărani care se asociază pentru comercializarea produselor lor;
- conducători ai unor pepiniere de întreprinderi cum s-a întâmplat în vestul Franţei, unde s-a înfiinţat o asociaţie pentru îmbunătăţirea serviciilor antreprenorilor;
- întreprinderi galeze au stabilit acorduri de cooperare cu IMM-uri din Baden Wurtenburg, Catalonia, Lombardia şi Rhone - Alpees, contribuind astfel la propria dezvoltare şi a regiunilor în care se găsesc;

B) Între persoane sau diferite grupuri.

Acest tip de parteneriat este cazul cel mai frecvent întâlnit, dar nu este uşor de alcătuit. Construcţia acestui tip de parteneriat multiplu poate dura un an sau mai mulţi ani, el nefiind niciodată definitiv încheiat.

5.3. Atreprenoriatul

Acest principiu al strategiei se bazează pe un demers „de jos în sus“, în care dinamica dezvoltării este iniţiată şi întreţinută de „antreprenori“ locali a căror acţiune nu se limitează doar la domeniul economic, ci se exercită şi în domeniul social, cultural, etc. Aplicarea acestui principiu trebuie să ţină seama de următoarele aspecte:

- dezvoltarea locală nu poate ignora aşteptările, motivaţiile şi „cultura populaţiei“ care este beneficiara potenţială;
- este importantă dezvoltarea spiritului întreprinzător, la care să adere un număr cât mai mare de persoane; în acest sens în Franţa la Maubeuge s-a difuzat cu ajutorul unui cotidian local un adevărat curs prin corespondenţă pentru gestionarea unui proiect privind crearea unei întreprinderi;
- calitatea creatorilor şi a conducătorilor de întreprinderi, a capacităţii lor de întreprinzători, ca factori importanţi ai dezvoltării locale. Ei trebuie să fie încurajaţi, pregătiţi şi într-o manieră generală „acompaniaţi“, sprijiniţi în evoluţia lor.

Experienţele analizate au pus în evidenţă diferite tipuri de iniţiativă, cum sunt pepiniere de afaceri, organisme de consultanţă - pregătire, mecanisme de sprijinire a exporturilor, centre de sprijinire a difuzării tehnologiilor şi inovaţiilor, etc. Unul dintre cele mai bine organizate teritorii pentru a ajuta întreprinderile mici şi mijlocii se găseşte în Irlanda şi este gestionat de agenţia Shannon Development.

5.4. Propagarea

Este un principiu al strategiei mai puțin invocat, dar nu lipsit de importanță. El poate avea două efecte:

- o inițiativă bună, exemplară poate antrena şi genera şi alte acțiuni. Este ceea ce s-a întâmplat în Campine: primele acțiuni reuşite au determinat credibilitatea întregului plan de dezvoltare şi au înlesnit astfel, realizarea de noi acțiuni prevăzute în acel plan;
- succesul vizibil pe termen scurt, chiar dacă are o importanță limitată, contribuie la sporirea încrederii în procesul de dezvoltare şi la încurajarea partenerilor şi resurselor (umane şi materiale) să se mobilizeze. Un astfel de succes pe termen scurt s-a avut în vedere şi în cazul experienței Trikala din Grecia. În această regiune s-a hotărât ca primele reuşite, primele succese să fie făcute cunoscute prin mass-media, pentru a da o perspectivă populației şi a o determina să se mobilizeze.

6. Principii utilizate la punerea în practică a mijloacelor

Principiile utilizate la punerea în practică a mijloacelor de dezvoltare locală sunt în număr de patru: suplețe, creativitate, profesionalism şi coordonare.

6.1. Suplețea

Mecanismele de sprijinire a dezvoltării locale, care apar în numeroase experiențe, au fost concepute pentru a distribui, repartiza ajutoarele de natură foarte diferită, dar care au o serie de caracteristici comune:

- specificitatea, individualitatea, ajustarea la necesități;
- sunt acordate beneficiarilor printr-un circuit scurt;
- sunt integrate într-un demers general care „acompaniază“ dezvoltarea locală şi actorii ei.

Principiul denumit „suplețe“ s-a regăsit în cadrul experiențelor europene analizate în:

- mecanismele de sprijinire a IMM--urilor şi
- în sistemele de sprijinire a persoanelor când este vorba de inserția lor în forța de muncă, de formare, pregătire, etc.

6.2. Creativitatea

Sinergia mjloacelor şi a demersurilor de dezvoltare poate avea efecte pozitive în măsura în care este utilizată în mod creator. Recurgerea la un potențial neutilizat, cum sunt persoanele în vârstă sau aflate în şomaj pentru a dezvolta IMM-uri a făcut ca multe proiecte care erau în aşteptare, cum s-a

întâmplat de exemplu în Lille (Franța) să poată fi realizate, creându-se astfel întreprinderi care au oferit locuri de muncă.

Un alt exemplu îl constituie recalificarea personalului feminin din Bremen (Germania) care să poată lucra din nou, în meseriile cerute; acest program a contribuit într-o mare măsură la întărirea „resurselor umane“ ale oraşului - a căror prognoză pe termen scurt era nefavorabilă.

6.3. Profesionalismul

Gestionarea dezvoltării locale şi a inițiativelor care contribuie la aceasta trebuie făcută cu profesionalism. Această gestionare poate fi comparată cu cea a întreprinderilor, legat de „managementul strategic“ şi „gestiunea proiectelor“. De aceea în informările privind experiențele respective se fac dese referiri la importanța existenței unor „*agenți ai dezvoltării profesionişti*“ - bine informați, pregătiți care să stăpânească şi să utilizeze tehnicile de management şi gestionare.

6.4. Coordonarea

Inițiativele de dezvoltare trebuie să se coreleze cu alte inițiative care privesc acelaşi teritoriu sau acelaşi grup de persoane. Această corelare poate fi asigurată local, de către un lider, a cărui autoritate să-i fie recunoscută.

În anumite cazuri, coerența se construieşte în cadrul unui „plan strategic“ (aşa cum relevă şi experiența de la Campine - Belgia despre care am amintit).

7. Structuri şi mijloace utilizate

Aplicarea principiilor evocate mai sus presupune punerea în practică a unor structuri de dezvoltare complexe, care să administreze, să gereze mijloace diversificate.

7.1. Structurile de dezvoltare

Acestea pot include mai multe componente: echipă operațională, grup de lucru, comitet de direcționare sau de pilotaj, experți, birouri de studiu, etc. Structurile de dezvoltare se regăsesc în sectorul public, privat sau mixt.

7.1.1. Componentele

Echipele denumite „operaționale“ se află în centrul tuturor structurilor de dezvoltare. Ele sunt compuse din agenți salariați având o competență generală în dezvoltarea locală şi/sau o competență specializată specifică.

Grupele de lucru, care atrag adeseori voluntari, pot asista echipa de salariați. De exemplu: planul turistic pentru Campine s-a elaborat în cadrul a

cinci grupe de lucru, reunind voluntari din regiune, sub direcția unui coordonator.

Comitetul de direcționare are ca funcție, în principal, să realizeze asocierea factorilor de decizie cu partenerii, pentru ca aceştia să se implice în controlul şi managementul inițiativei. El prezintă anumite analogii cu un consiliu de administrație al unei societăți.

Echipa de management a Inițiativei „Împotriva sărăciei“, din Ladywood - cartier din Birmingham (Marea Britanie) a fost alcătuită din autoritățile municipale şi din reprezentanți ai cartierului. Ea a avut responsabilitatea de a identifica nevoile de satisfăcut, de a hotărâ asupra acțiunilor care se impuneau şi de a le evalua.

Un alt exemplu, „Comitetul de direcționare“ al cooperativei Kobold, din Luxemburg, a organizat un parteneriat cu „Camera de comerț“, în jurul unei inițiative de inserție - cu ajutorul unor soluții economice - a tinerilor defavorizați.

Experții intervin atât pentru satisfacerea nevoilor dar şi a cerințelor echipei operaționale. În anumite cazuri, ei pot deveni chiar salariați permanenți ai acestei structuri, atunci când inițiativa se desfăşoară pe o perioadă mai îndelungată de timp. La Venaco, de exemplu, structura de dezvoltare locală a fost integrată programului de renovare a habitatului.

Birourile de studii au fost utilizate în diferitele faze ale experienței de dezvoltare, îndeosebi pentru a ajuta la lansarea acesteia, atunci când nu a existat o echipă operațională.

7.1.2. Statutul

Statutul structurilor de dezvoltare este foarte variat. Cel mai frecvent utilizat este cel de *Asociații* cu scop nelucrativ, care pot fi organisme publice şi persoane sau organisme private. Structurile de dezvoltare pot lua şi forma unor *cooperative*, care au un rol important în dezvoltarea locală, îndeosebi în Italia. Mai rar au existat în cadrul experiențelor şi *societăți de tip clasic, cu capital*; ele s-au regăsit la filiala British Telecom din Scoția şi care a intervenit în favoarea dezvoltării Highland şi la Societatea Tynes Thames Technology, în Marea Britanie, a cărei specialitate este munca la domiciliu în domeniul informaticii, a persoanelor handicapate. Aceste întreprinderi au beneficiat de fonduri publice încă de la demararea acțiunilor lor.

7.2. Mijloacele

Inițiativele de dezvoltare utilizează frecvent un ansamblu de mijloace financiare, logistice, tehnologice şi de comunicare, chiar dacă aceasta din urmă este foarte rar menționată de experiențele analizate.

7.2.1. Finanțarea

În cele mai multe cazuri finanțarea este mixtă, fiind suportată în proporții variabile de către surse publice şi private. În mod excepțional poate participa şi populația locală: este cazul locuitorilor din Connemara de West (Irlanda) care au contribuit la capitalul „Campania de Dezvoltare a Comunității“ de pe teritoriul lor.

7.2.2. Logistica

În afara birourilor aparținând structurilor de dezvoltare şi a mijloacelor materiale cu care aceasta sunt dotate, există şi instrumente de dezvoltare locală cum sunt *pepinierele* denumite şi *incubatoare* ale întreprinderilor. Unele funcționează în rețea, inclusiv în rețea transfrontalieră, cum este situația în nordul Franței şi sudul Belgiei. Uneori sunt utilizate şi construcții de tipul „relee de ateliere“ sau „hoteluri ale întreprinderilor“.

7.2.3. Tehnologiile

Informatica şi telecomunicațiile sunt utilizate ca mijloace de dezvoltare, în special în zonele rurale izolate. Este foarte cunoscută experiența Portugaliei (din Adices) şi a Scoției. În această țară, mai multe zone foarte izolate, în special, insule (Shetland, Orkney, Isles,...) beneficiază de un sistem de „teleservices“, care permite accesul la numeroase prestații, îndeosebi informatice, care favorizează dezvoltarea anumitor activități locale (traduceri, corecturi, design, în general „teletravail“) care îmbunătățesc viața locuitorilor şi activitatea întreprinderilor.

7.2.4. Comunicațiile

Acest instrument potențial al dezvoltării locale este utilizat în mai mică măsură, şi ar fi util să fie mult mai folosit.

8. Tendințe

Orientările pentru viitor desprinse din experiențele privind dezvoltarea locală por fi grupate în patru categorii: *diversificarea, descentralizarea, propagarea, internaționalizarea.*

8.1. Diversificarea

De cele mai multe ori, inițiativele au reuşit să satisfacă cerințele pentru care acestea au fost întreprinse. În acel moment au apărut alte nevoi şi au fost identificate alte oportunități, ceea ce a condus la o diversificare a inițiativelor. Ele au vizat diverse prestații, instrumente, etc. Aceasta a dus la:

- lărgirea gamei posibilităților de formare, de pregătire, oferite;

- crearea unor centre locale de primire şi consultanță, cuplate la un incubator în scopul completării ofertei de servicii deja existente, oferite antreprenorilor locali;
- identificarea unor noi grupuri de persoane care să beneficieze de gama prestărilor de servicii existente.

8.2. Descentralizarea

Succesul experiențelor a condus la multiplicarea acestora şi la apropierea de beneficiari. În acest scop au fost create "*birouri locale*" şi au fost organizate acțiuni în diverse locuri ale teritoriului respectiv.

Un program grec de formare profesională gerat de Ministerul Muncii din această țară, cu finanțare de la Comunitatea Europeană a fost pus progresiv în practică de către municipalitate şi sindicate. Cu ajutorul acestui program s-a putut crea în fiecare comună câte un birou local pentru crearea de locuri de muncă, ocuparea populației şi pregătirea acesteia. Alt exemplu: acțiunile întreprinse de Asociația Casa Pastureccia în domeniul formării-dezvoltării în turism rural au fost multiplicate şi în alte situri.

8.3. Propagarea inițiativelor valoroase

Organismele care au condus diferite inițiative au încercat să le propage, să le reproducă şi în alte teritorii, cum se poate observa în exemplele următoare:

- În Opbouw Drenthe (Olanda), programul de acțiuni privind economisirea energiei, renovarea habitatului şi crearea locurilor de muncă, a fost preluat şi de provinciile învecinate.
- În Glasgow, Wise Groupe şi-a oferit know-how -ul privind crearea de locuri de muncă în domeniul serviciilor socialmente utile.

8.4. Internaționalizarea

Structurile care gerează, administrează experiențe de dezvoltare locală europene se constituie adesea, în *rețele internaționale*. Ca urmare, unele dintre ele îşi orientează inițiativele într-o perspectivă de cooperare transnațională, chiar şi atunci când nu există încă o astfel de cooperare.

Anumite organizații şi-au exprimat intenția de a exporta în afară know-how-ul după exemplul unora care au făcut deja acest lucru (cum sunt Întreprinderile din Lancashire). Spre exemplu, Welsh Initiativ, for Supported Employment şi-a propus ca acțiune de viitor extinderea şi în alte țări a experienței sale în domeniul formării profesionale, a persoanelor cu dificultăți de învățare şi comunicare.

9. Câteva constatări desprinse din experiențele analizate

Din analiza experiențelor locale de dezvoltare se degajă câteva constatări referitoare la durata, populația implicată şi gestionarea proceselor de dezvoltare.

9.1. Durata

Pentru a duce la bun sfârşit o experiență de dezvoltare locală este nevoie de timp, răbdare şi perseverență. În mod concret, toate acestea înseamnă următoarele:

- este nevoie de timp pentru a reda moralul şi dinamismul unei comunități dintr-o regiune în declin;
- reconversia este un proces pe termen lung; nu se pot obține rezultate pe termen scurt;
- reintegrarea unui şomer de lungă durată pe piața muncii necesită timp şi bani;
- este nevoie de timp şi de energie pentru a găsi finanțarea necesară;
- răbdarea este o condiție indispensabilă.

Timpul permite totodată actorilor locali să-şi facă ucenicia în ce priveşte gestionarea dezvoltării şi utilizarea anumitor tehnici. În Portugalia, de exemplu, primarii au învățat cum să utilizeze Fondurile Structurale ale Uniunii Europene şi pentru alte activități în afara celor destinate infrastructurilor.

Procesul de dezvoltare nu este linear în timp. Sunt faze de progres rapid, dar şi perioade de stagnare şi chiar de regresie.

9.2. Populația

Dezvoltarea locală se face pentru şi cu ajutorul populației. Aceasta este în acelaşi timp subiectul şi obiectul acțiunii. Dacă ea nu se angajează, eşecul este foarte probabil. Legat de această observație generală trebuie să facem câteva remarci:

- angajarea populației (implicarea comunității) în inițiative este absolut necesară pentru succesul acestora;
- succesul unei inițiative depinde de capacitatea de a realiza o coalizare a energiilor locale în jurul aceluiaşi obiectiv;
- implicarea partenerilor locali dă forță şi profunzime inițiativelor;

Oamenii sau grupurile de oameni nu sunt numai „actorii“, cei ce realizează acțiunile, ei sunt şi scopul, ținta inițiativelor. Acesta este motivul pentru care se spune că regenerarea economiei trebuie să fie centrată pe oameni, înainte de a fi infrastructură.

S-a constatat că inițiativele cele mai eficiente sunt cele axate pe anumite grupuri de populație: tineri, femei, fără a neglija, desigur, persoanele aflate în dificultate.

9.3. Gestionarea dezvoltării locale

Experiențele europene de dezvoltare locală au demonstrat că inițiativele de dezvoltare trebuie, pe cât posibil: să se înscrie într-o perspectivă; să fie minuțios planificate; să aibă obiective precise; să fie conduse de un „manager“ şi de o „echipă profesionistă“; să fie susținute de numeroşi parteneri şi de încrederea populației; să antameze o abordare „de jos în sus“, sprijinite de oportunități sau inovații care să le poată „trage în sus“; să înlăture eventualele obişnuințe şi conservatorisme.

Ilustrarea concretă a acestor constatări formulate în plan teoretic o oferă următoarele exemple:

- Planificarea strategică utilizată de marile întreprinderi a fost aplicată cu succes la Campine (Belgia);
- Regenerarea pe termen lung a fost planificată cu deosebită atenție în Dimitra (Grecia);
- Making Belfast Work este un exemplu de conjugarea a ideilor bune cu planificarea strategică şi un parteneriat public-privat;
- Existența unor obiective precise, absolut necesare, s-a constatat în cazul Network Services Agency - Scoția;
- Existența unor obiective clare, a unui bun management şi un bun parteneriat local este ilustrată de Wise Group Glasgow;
- Manageri profesionişti şi experimentați constituie totdeauna factori de succes, ca în cazul citat al Network Services Agency - Scoția;
- Demersul „de jos în sus“ în domeniile economic, cultural şi social este legat intrinsec de procesele de dezvoltare. Un exemplu în acest sens îl constituie Making Music Work din Marea Britanie.

II. METODOLOGIA ELABORĂRII PROIECTELOR TERITORIALE ÎN SCOPUL STIMULĂRII INIȚIATIVELOR LOCALE DE DEZVOLTARE

Analiza experiențelor de dezvoltare locală, redate în capitolul precedent, a constituit baza unei metodologii de elaborare a proiectelor teritoriale, în vederea stimulării inițiativelor de dezvoltare locală. Această metodologie ar putea fi adaptată şi în proiectele de dezvoltare locală care se elaborează în țara noastră.

1. Ghid metodologic al dezvoltării locale

O politică a dezvoltării locale, începând cu faza de concepție şi până la realizarea sa, impune definirea în practică a metodelor şi mijloacelor specifice, materiale şi nemateriale. Aceste mijloace şi tehnici utilizabile pe parcursul elaborării şi realizării unui program (conceput să facă operațională politica de dezvoltare), pentru a fi eficiente, trebuie să se înscrie într-un demers coerent.

În cadrul politicilor locale, *proiectul global* este conceput ca suport metodologic şi operațional. Această abordare este propusă ca etapă preliminară în elaborarea şi selectarea măsurilor şi acțiunilor care să permită construirea unui program plurianual teritorializat, cu finalitate strategică şi operațională.

Proiectul global trebuie să conțină:

- stabilirea etapelor şi a termenelor care trebuie respectate, pentru elaborarea programului;
- locul instrumentelor operaționale în diferitele etape ale demersului;
- mijloacele umane şi financiare necesare pentru a asigura reuşita demersului şi eficacitatea programului.

1.1. Demersul dezvoltării locale

Dezvoltarea locală se referă în general la un demers voluntar, realizat pe un teritoriu mai mic decât regiunea. Acest demers trebuie să mobilizeze populația şi organizațiile care acționează la nivel local, urmărindu-se valorificarea potențialului local pentru obținerea unei dezvoltări dinamice şi durabile.

Valorificarea potențialului local înseamnă exploatarea optimală a resurselor de care dispune comunitatea locală, multe din ele nefiind cunoscute sau considerate ca atare.

În accepțiunea organismelor specializate ale Uniunii Europene, resursele, bogățiile locale sunt date de:

- spațiul, teritoriul, oricare ar fi întinderea sau varietatea sa şi care este adesea subutilizat;
- resursele naturale posibil a fi utilizate;
- resursele umane (atât în termeni cantitativi, dar şi ca meserii, know-how, tehnologii, etc.)
- patrimoniul cultural, istoric, etc.
- resursele financiare.

Dezvoltarea locală, prin valorificarea potențialului local, trebuie să se înscrie într-un *proiect teritorial*, care să se înscrie într-o strategie globală. A acționa în vederea dezvoltării teritoriului înseamnă a cunoaşte şi a lua în considerație diferitele componente active ale teritoriului în interacțiunea lor şi a îngloba fiecare acțiune într-un mecanism general coerent.

1.2. Principiile şi metodele utilizate în elaborarea proiectului teritorial

Principii

La elaborarea unui proiect de dezvoltare locală trebuie avute în vedere următoarele:

- luarea în considerație a contextului local şi a raporturilor acestuia cu envirinmentul global;
- definirea unei strategii de dezvoltare locală într-o viziune prospectivă;
- negocierea diferitelor opțiuni, luarea unei decizii şi punerea în practică.

Nu există rețete universale; o chestiune fundamentală rămâne însă luarea în considerare a diferiților factori cheie care acționează pe un anumit teritoriu.

Factorii cheie pentru dezvoltarea unui teritoriu sunt:

- voința locală, cooperarea şi parteneriatul;
- capacitatea antreprenorială şi organizatorică;
- resursele umane, financiare, logistice;
- competențele.

Proiectul teritorial trebuie să fie un *proiect colectiv* care să se înscrie într-un demers integrat şi global; aceasta înseamnă asocierea diferiților actori locali, cu diverse competențe, care acționează împreună pentru realizarea scopului propus.

La elaborarea proiectului teritorial trebuie să se țină cont de interacțiunile dintre diferiți *parametri exogeni* şi *endogeni*, care influențează dezvoltarea teritoriului respectiv. Totodată trebuie cercetate complementaritățile între

acțiunile întreprinse la nivel comunitar european, național, regional şi local şi coerența acțiunilor sectoriale.

Prin derularea sa, în timp, proiectul poate sensibiliza, pune de acord şi mobiliza partenerii în realizarea lui, în toate fazele de desfăşurare (concertare, negociere, etc.). Rezultatele nu sunt totdeauna vizibile pe termen scurt; numeroase investiții, îndeosebi cele nemateriale se dovedesc productive pe termen mediu şi lung, căci dezvoltarea locală nu se decretează, ci se construieşte.

Proiectul trebuie să comporte o *dimensiune strategică*: cooperarea la nivelul unui teritoriu, mobilizarea resurselor şi competențelor în cadrul unei adevărate strategii de acțiune publică. De aici decurge şi necesitate a găsirii celor mai adecvate modalități de intervenție publică la nivel teritorial, prin promovarea unor noi abordări în domeniul dezvoltării locale şi a unor modalități de acțiune.

Este de precizat că această complementaritate a acțiunilor publice în cadrul parteneriatului diferă foarte mult de la o țară la alta, în funcție de existența sau absența nivelurilor intermediare administrativ - teritoriale (regiuni, landuri, departamente, provincii, etc.) şi de competențele lor.

Un *principiu prioritar* care trebuie avut în vedere la elaborarea proiectului teritorial este promovarea dezvoltării locale ca o deschidere a teritoriului spre mediul său înconjurător şi luarea în considerare, la nivelul unui teritoriu, nu numai a factorilor endogeni, ci şi a *factorilor exogeni*, ca o condiție prealabilă a realizării acțiunilor interne.

Dacă s-ar avea în vedere numai *factorii endogeni* (resursele şi capacitățile locale) ar fi posibilă apariția unor efecte negative, printre care:

- favorizarea unor investiții în resurse materiale, în detrimentul resurselor umane;
- favorizarea ofertei, fără legătură cu cererea şi potențialul existent;
- diminuarea capacității teritoriului de a asigura fezabilitatea economică a proiectului.

Metode

Proiectul teritorial trebuie să se construiască pe o *diagnoză* a teritoriului respectiv care să-i permită elaborarea unei *strategii* care să integreze proiecte concrete, ierarhizate într-un program de acțiune.

Cronologic, etapele proiectului se derulează astfel:

- constatarea (situația existentă a teritoriului respectiv);
- formularea strategiei (cu stabilirea anumitor opțiuni);
- programarea;
- integrarea mecanismelor de informare, formare şi evaluare (instrumente de urmărire şi ajustare-actualizare a programului).

Elaborarea proiectului este necesar să fie precedată de două operațiuni:

a) Elaborarea unui „protocol“ de acțiune concretizat într-un *caiet de sarcini*, al cărui scop este:

- clarificarea demersului, a metodei şi a rezultatelor aşteptate;
- definirea rolurilor şi implicarea diferiților parteneri;
- definirea competențelor privind expertiza (internă şi/sau externă) necesară.

Acestea au rolul de a asigura fezabilitatea demersului şi de a se putea evalua şansele de succes ale proiectului respectiv.

Punerea în practică a unui proiect finalizat într-un program de dezvoltare a unui teritoriu presupune existența anumitor condiții, cum sunt:

- teritoriul să dispună de o „masă critică“; noțiunea de „masă critică“ defineşte capacitatea teritoriului de a genera un proces de dezvoltare, în funcție de resursele existente (densitatea populației, prezența agenților economici, organizații socio-economice, etc.), care pot fi mobilizate şi folosite în cadrul strategiei de dezvoltare propuse;
- prezența „forțelor locale“ susceptibile să se angajeze în acest demers;

Diagnoza preliminară va putea furniza elemente de bază, care să răspundă unor astfel de probleme.

Intervenția unui expert din afara zonei se poate dovedi necesară, pentru a ajuta diferiți agenți şi actori implicați la definirea regulilor de conduită, a temelor prioritare, etc. Acest expert se poate implica şi în crearea unui parteneriat instituțional, a unui parteneriat local, având rol de mediator.

b) Utilizarea unui grup „expert“ sau de „promovare“.

Acest grup are rol de inițiator şi de principal coordonator al proiectului. Un astfel de grup, ancorat în preocupările localului şi în prospectarea acceptanței actorilor locali, nu trebuie să fie „instituționalizat“, dar trebuie să fie reprezentantul parteneriatului operațional.

1.3. Diagnoza

Diagnoza este necesară pentru o mai bună cunoaştere care să faciliteze acțiunea. Ea trebuie să cuprindă atât teritoriul de referință (diagnoză „internă“) cât şi mediul înconjurător (diagnoză „externă“). Acesta se poate derula după următoarea schemă: (anexa nr.1 a capitolului)

Metoda utilizată în *diagnoza* unui teritoriu constă în:

- analiza dinamicii teritoriului (diagnoză internă)
- poziționarea acestuia în mediul înconjurător (diagnoză externă);
- analiza situației actorilor implicați (diagnoză organizațională);

Obiectivele urmărite pot fi definite astfel:

- mai buna cunoaştere a situației locale;
- prospectarea posibilităților de intervenție prioritare;
- implicarea actorilor locali în activitățile privind dezvoltarea teritoriului;

– facilitarea elaborării proiectelor şi programelor de dezvoltare.

Conținutul diagnozei constă în principal în obținerea următoarelor informații:

– imaginea de ansamblu a teritoriului (identitate, notorietate), istoria şi evoluția sa;
– resurse umane şi financiare (disponibile şi potențiale);
– competențe existente (capacitate managerială de coordonare);
– mod de organizare (gestionarea proiectului, a teritoriului).

Pentru localitățile, teritoriile care au beneficiat de un alt proiect de dezvoltare, punctul de plecare al unui nou proiect trebuie să-l constituie evaluarea celui vechi.

1.4. Elaborarea proiectului: de la strategie la acțiune

Strategia formulează posibilitățile şi cerințele de dezvoltare a unui teritoriu, în cadrul unui program de dezvoltare stabilit.

Sprijinindu-se pe diagnoza prealabilă, strategia îndeplineşte trei funcții principale:

– precizează *scopul* urmărit, respectiv, obiectivele vizate (finalitatea politicilor) şi rezultatele ce se aşteaptă (ceea ce trebuie să se realizeze);
– determină *mijloacele* care vor fi utilizate pentru atingerea obiectivelor propuse;
– defineşte *teritoriul adecvat* pentru acțiune.

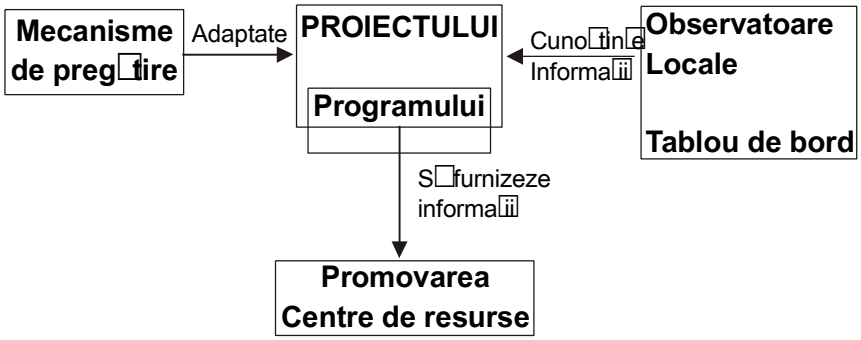
Dimensiunea strategică presupune:

– o *abordare selectivă*, în sensul că trebuie să se acționeze în domenii semnificative;
– un *exercițiu de anticipare*, care să depăşească o simplă analiză a handicapurilor teritoriului respectiv, în favoarea unei evaluări corecte a potențialului local.

1.4.1. Punerea în practică a programului

Condițiile prealabile necesare pentru realizarea programului de dezvoltare constau în: acceptarea, însuşirea analizelor, a strategiei pentru care s-a optat şi a programului, de către ansamblul actorilor implicați, inclusiv de populația teritoriului respectiv.

În general, pentru asigurarea credibilității demersului şi a mobilizării actorilor şi partenerilor sunt necesare sisteme de informare şi formare, de comunicare şi promovare, reprezentate în schema de mai jos:



1.4.2. Stabilirea parteneriatului

Acțiunile privind dezvoltarea unui teritoriu sunt realizate de către un ansamblu de actori şi instituții. Constituirea unui parteneriat asigură o mai mare eficacitate politicilor teritoriale, prin:

- regruparea inițiativelor, a „energiilor locale“ în jurul aceluiaşi proiect;
- asocierea la nivel local a diferiților agenți şi actori, publici şi privați, care acționează în spiritul şi logica politicilor sectoriale;
- cercetarea complementarității mijloacelor puse la dispoziție, pentru a interveni în teritoriu;
- implicarea partenerilor privați (întreprinderi, etc.) şi a diferitelor eşaloane de gestiune şi intervenție publică, regionale, naționale şi europene, în avantajul politicilor teritoriale.

Proiectul global favorizează această construcție a parteneriatului, care trebuie gândit pentru fiecare etapă în parte:

- *etapa diagnozei* - prin care se conturează o anumită imagine a teritoriului şi care trebuie să fie acceptată de toți partenerii;
- etapa *elaborării strategiei*, când trebuie să se adere la aceleaşi obiective;
- *etapa programării*: când se dau mijloacele - îndeosebi în cazul parteneriatului financiar - pentru a se acționa în favoarea dezvoltării dorite a teritoriului.

1.4.3. Mijloacele utilizate în realizarea proiectului

Ansamblul mijloacelor necesare realizării proiectului trebuie strânse laolaltă. Acestea sunt date de „factorii de producție“ (finanțe, infrastructură, know-how, etc.) precum şi de oamenii şi organizațiile care vor asigura desfăşurarea operațiunilor prevăzute în program. Programul care reprezintă transpunerea operațională a proiectului trebuie conceput în mod flexibil, astfel

încât să fie posibile eventualele modificări în funcție de evoluția consorțiilor locale şi a mediului înconjurător, precum şi de primele rezultate obținute.

În concluzie, se degajă patru principii pe care trebuie să se sprijine elaborarea programului: flexibilitate, creativitate, profesionalism, coordonarea diferitelor inițiative.

1.4.4. Instrumente şi tehnici utilizabile

În demersurile întreprinse pentru crearea şi dezvoltarea activităților productive (acțiuni legate de crearea de întreprinderi mici şi mijlocii) s-au identificat patru tehnici de intervenție, care se combină în funcție de stadiul de realizare a programului:

- conştientizarea - pentru sensibilizarea actorilor locali;
- consultanța - pentru a ajuta la gestionarea şi dezvoltarea proiectului;
- stimularea - pentru utilizarea optimă a resurselor financiare;
- localizarea - stimularea şi atragerea întreprinderilor într-un mediu favorabil dezvoltării lor.

Din parcurgerea unei bogate literaturi privind dezvoltarea locală s-a constatat că nu există proiecte care să dețină cheia succesului, cu care să se meargă la sigur în orice situație. Utilizarea aceluiaşi instrumentar nu este o garanție a reuşitei. Se pare că modul în care sunt utilizate mijloacele şi tehnicile disponibile, alături de *motivația* şi *voința locală* sunt factorii, într-adevăr, determinanți în realizarea unui proiect teritorial.

1.5. Monitorizarea şi evaluarea proiectului

Urmărirea derulării proiectului are ca scop asigurarea executării efective a acțiunilor hotărâte în conformitate cu proiectul şi totodată permite efectuarea unor eventuale modificări, atunci când este cazul. Această fază nu asigură numai derularea proiectului în bune condiții, dar reprezintă totodată „memoria“ şi „perspectiva“ proiectului.

Ea are şi rolul de a menține mobilizarea actorilor locali, în special, prin comunicarea rezultatelor obținute în fiecare etapă a realizării programului.

Evaluarea rezultatelor parțiale se efectuează pornind de la:

- *eficacitate* (raportul dintre obiectivele propuse şi rezultatele obținute) şi
- *eficiența* programului (raportul dintre mijloacele utilizate şi rezultatele obținute).

Evaluarea nu trebuie să se reducă doar la simpla identificare a diferențelor existente. Punerea în evidență a anumitor disfuncționalități permite luare unor măsuri corective, fiind posibilă, astfel, optimizarea programului.

Condițiile pe care trebuie să le îndeplinească o *evaluare* pertinentă sunt:

- definirea din faza programării a elementelor şi instrumentelor de măsură care vor fi utilizate;
- să facă dovada aceleiaşi rigori atât în ceea ce priveşte metodologia de evaluare, cât şi în ceea ce priveşte metodologia diagnozei; interpretarea şi analiza mecanismelor de succes şi/sau eşec trebuie să fie prioritare;
- prima se referă la instrumentele şi tehnicile utilizate şi la proiectele concretizate (acest tip de evaluare fiind esențialmente cantitativă, se bazează pe măsurarea diferențelor dintre situația inițială şi rezultatele obținute);
- cea de a doua priveşte impactul şi amploarea dezvoltării induse, adică gradul de apropiere şi de adaptare a instrumentelor şi proiectelor la teritoriu, ca şi luarea în considerare a tuturor elementelor constitutive scopului propus, în globalitatea lor;
- găsirea unui punct de echilibru între *autoevaluare* şi *evaluare*: autoevaluarea se sprijină pe participarea actorilor locali, care garantează luarea în considerare a realității concrete şi analiza operațională a acestei realități; evaluarea se efectuează de către experți competenți din afară, care pot garanta obiectivitatea necesară demersului şi analizei. Aceasta înseamnă să se precizeze cu claritate: cine evaluează, ce evaluează, cum şi când.
- asigurarea informării asupra mersului evaluării şi rezultatelor ei, tuturor partenerilor.

Prin evaluare se poate cunoaşte:

- *eficiența:* raportul existent între bunurile şi serviciile produse în cadrul programului (rezultatele) şi resursele utilizate pentru a le produce (mijloacele).

Eficiența se stabileşte pe baza indicatorilor de realizare, stabiliți odată cu elaborarea programului;

- *eficacitatea*: este măsura contribuției acțiunilor întreprinse (rezultatele) la realizarea obiectivelor stabilite inițial, odată cu demararea programului; ea se determină pe baza evaluărilor inițiale şi/sau pe baza indicatorilor de impact.

Schematic acest mecanism se prezintă în anexa nr.2 a capitolului.

1.6. Coordonarea demersului: de la proiect la program

Voința de cooperare a diferiților actori în scopul dezvoltării unui teritoriu este determinată în garantarea eficacității programelor.

Stabilirea de relații între organismele publice, implicarea diferitelor niveluri ale administrației şi a diverşilor actori din sectorul privat, crearea unei adevărate țesături de relații de proximitate, care se obiectivează în mecanisme concertate de intervenție (factori de maximizare a resurselor umane şi

financiare) nu se pot realiza decât într-un cadru formal (instituțional) recunoscut pentru:

- garantarea reprezentării diferiților parteneri;
- aportul de competențe necesare demersului dezvoltării locale.

Cu toată diversitatea situațiilor existente în diferite țări membre ale Consiliului Europei, este evident că pentru coordonarea unui program se preferă *agențiile de dezvoltare.* Acestea au ca principale atribuții:

- crearea condițiilor inițiale necesare oricărui demers de dezvoltare (mobilizarea actorilor locali, implicarea partenerilor, etc.)
- structurarea actorilor la nivel local şi determinarea componentelor locale în cadrul politicilor aplicate în zonele respective;
- acordarea unui sprijin tehnic actorilor locali, în fazele de concepție şi realizare a proiectului.

În lipsa unui astfel de organism se poate forma un grup de „experți“, care să preia funcția de coordonator de proiect. Intervenția din afară a experților trebuie mandatată de o instanță superioară (statul sau Uniunea Europeană), care să garanteze competența demersului inițiat.

Procesul dezvoltării este unul dinamic şi, în mod necesar, evolutiv, contribuind la transformarea unui teritoriu. În aceste condiții, o agenție de dezvoltare nu poate fi un element imobil inserat în peisajul politico-administrativ. Această instituție trebuie concepută ca o „structură“ flexibilă, evolutivă care să se adapteze transformărilor locale.

Un tablou sintetic al etapelor parcurse de la proiect la program îl redăm în continuare sub forma unei „liste de control a abordării globale“, etapele parcurse de la proiect la program:

A. Asigurarea fezabilității demersului

Pentru verificarea fezabilității demersului şi a condițiilor necesare reuşitei lui, în fazele de concepție, de aplicare şi de bilanț, se aplică regula celor cinci întrebări: ce?, cine?, când?, cum?.

Ce? - Ce se urmăreşte? Ce rezultate sunt aşteptate?

Cine? - Cine sunt destinatarii intervenției? Ce parteneri (locali sau externi) se vor asocia?

Unde?- Care este teritoriul vizat? Pe ce teritoriu se va acționa?

Când?- Care este timpul de acțiune? Cum se încadrează în timp proiectul, respectiv, realizarea lui printr-unul sau mai multe programe?

Cum?- Ce metode vor fi aplicate?

- Ce mijloace vor fi utilizate?

B. Elaborarea unei strategii de dezvoltare a teritoriului

Elaborarea acestei strategii trebuie să conducă de la starea actuală a lucrurilor (de la ceea ce există), la însuşirea ca proiect colectiv a dezvoltării

teritoriului (ceea ce se proiectează să se atingă şi să se realizeze) şi la formalizarea sa operațională în cadrul unui program (ceea ce se intenționează să se facă).

Acest demers presupune o acțiune în patru timpi:

- diagnosticare, conştientizare, acceptare - asumare şi punere în practică.

Fiind asimilată unui „proiect global“, strategia dezvoltării trebuie să cuprindă interacțiunea diferiților parametri interni şi externi.

Abordarea strategică este una din condițiile dezvoltării. Obiectivul principal al acestui demers constă în valorificarea resurselor locale în vederea dezvoltării teritoriale, care să favorizeze apariția inițiativelor locale şi să asigure coerența diferitelor acțiuni locale într-un proiect de ansamblu.

Formarea unui parteneriat.

Crearea unui parteneriat constituie o etapă obligatorie şi presupune mobilizarea şi asocierea, la elaborarea proiectului, a populației şi principalilor actori implicați în procesul dezvoltării.

Mijloacele utilizate:

- constituirea unui grup de inițiatori ai parteneriatului.
- informarea şi comunicarea asupra etapelor demersului, ca şi a rezultatelor este un proces care nu trebuie să rămână confidențial.

O altă cerință importantă la elaborarea strategiei de dezvoltare teritorială o constituie existența „competențelor de inginerie“ care să participe în diferite faze la:

- clarificarea situației locale şi a problemelor de tratat (expertul);
- stimularea inițiativelor (conştientizarea şi consultanța);
- gestionarea parteneriatului (mediatorul);
- formalizarea programului („plan de afaceri“) şi mobilizarea instrumentelor;
- coordonatorul, cel care „asamblează“ şi sintetizează toate informațiile („the computer man“).

C. Punerea în practică

Programul transpune în mod operațional proiectul. El cuprinde axele prioritare ale strategiei adoptate, permițând derularea în timp a proiectului şi a acțiunilor.

Elementele care constituie baza reuşitei punerii în practică a unui program pot fi grupate astfel:

- respectarea termenelor de derulare a activităților programate; procesele de dezvoltare şi de redinamizare a teritoriului au efecte pe termen mediu şi lung şi de aceea proiectul trebuie gândit ca strategie pe termen lung.

- asigurarea credibilității demersului şi a proceselor de mobilizare a actorilor, concepându-se acțiuni concrete aducătoare de rezultate rapide;
- favorizarea unei bune percepții şi înțelegeri, de către destinatarii finali, a acțiunilor angajate şi deci, obținerea adeziunii lor la strategia elaborată, prin:
- comunicare: pe parcursul derulării proiectului să fie făcute cunoscute rezultatelor obținute
- instruire: care să permită optimizarea competențelor şi mobilizarea partenerilor

Programul este necesar să fie coordonat sub trei aspecte:

- *politic*: ceea ce presupune crearea unui spațiu de concertare şi contractualizare, garant al parteneriatului;
- *tehnic*:existența unui „Task-Force“ necesar coordonării acțiunilor, sprijinirii actorilor locali şi dinamizării zonei;
- *metodologic*:punerea în practică a unui mecanism de urmărire şi evaluare care să permită ajustarea programului în funcție de rezultatele obținute pe parcursul derulării lui şi luarea în calcul a factorilor exteriori programului şi care influențează realizarea acestui program.

Schema de elaborare a unui program este cuprinsă în anexa nr. 3 a capitolului.

2. De la strategii la acțiune: instrumentele şi modul lor de utilizare

Ne vom referi în continuare la cele mai importante instrumente metodologice necesare pentru punerea în practică a unui proiect global, începând cu tehnici verificate şi transferabile, axate pe dezvoltarea unui environment favorabil întreprinderilor, în special a celor mici şi mijlocii.

2.1. Tehnici de acțiune

În raport cu obiectivele privind crearea, menținerea şi dezvoltarea *activităților locale* se desprind patru tehnici de acțiune orientate către întreprindere: conştientizarea, consultanța, premisele localizării şi stimularea:

A. *Conştientizarea,* ca tehnică, este aplicabilă mediilor locale cu slab potențial economic. Ele sunt destinate „pregătirii terenului“, prin sensibilizarea şi stabilizarea potențialilor actori. Ea necesită o fază prealabilă de prognoză, care are ca scop analiza situației locale existente, a elementelor puternice şi a celor slabe, privind potențialul local respectiv; ea poate conține două faze, respectiv aportul extern la potențialul local şi aportul dezvoltării interne.

B. *Consultanța* intervine după sensibilizarea şi mobilizarea actorilor locali. Ea este necesară în domeniul managementului, dezvoltării, formării, educației.

C. *Premisele localizării* vizează atragerea şi sensibilizarea întreprinderilor într-un mediu fizic şi intelectual favorabil dezvoltării lor. Această tehnică cuprinde:

- administrarea spațiilor funciare şi imobiliare, a infrastructurilor micro şi macro, care susțin noile activități;
- resursele intelectuale: relațiile cu centrele de inovare şi cercetare.

D. *Stimularea,* ca tehnică utilizată în strategia acțiunii, provine din domeniul financiar. Ea intervine atât în faza de "decolare", cât şi în cea de dezvoltare a întreprinderilor. Ea constituie un element de structurare economică a întreprinderilor, într-un context concurențial şi se adresează diverselor tipuri de resurse (fonduri proprii, credite), fiscalității şi condițiilor de acces la credite (ex. fonduri de garanție).

Trebuie identificate acele tehnici care sunt acceptate de actorii locali, în funcție de obstacolele existente în legislația națională şi de amploarea inițiativelor locale. Schematic aceste tehnici se prezintă în anexa nr.4.

2.2. Rolul şi funcțiile tehnicilor

Experiențele efectuate într-o serie de țări europene au permis alcătuirea unei ierarhii a funcțiilor pe care le au tehnicile (instrumentele) descrise mai sus. Aceste experiențe au avut o acoperire teritorială variabilă, şi ca urmare şi eficacitatea lor globală a fost diferită.

Diversele funcții nu sunt substituibile unele cu altele ci complementare. În general, experiențele de dezvoltare locală nu au avut, de la început, în strategia lor, cele patru funcții. În cea mai mare parte, acțiunile de dezvoltare locală au demarat cu una sau două dintre aceste funcții. Astfel, au fost situații în care au existat zone de activitate fără întreprinderi, societăți locale cu capital de risc - fără proiecte de finanțare, titulari de proiecte de întreprinderi, lipsiți de fondurile necesare creării acestor întreprinderi, etc.

Experiențele care au avut şansa să aibă continuitate şi să dea rezultate pozitive au fost cele care au şi cunoscut o dezvoltare prin raportare la concepția inițială. Multe dintre ele au pornit cu o primă funcție iar pe parcurs le-au integrat şi dezvoltat pe celelalte trei. Această evoluție s-a realizat prin analiza şi cercetarea eficacității. Cu excepția unor rare situații în care o colectivitate a beneficiat în întregime de experiență, în cele mai multe situații pentru a reuşi a fost necesară realizarea unei *sinergii a diferitelor competențe*. Aceste competențe au provenit atât din rândul actorilor locali (de la comună până la regiune), cât şi din sectorul public sau privat.

Majoritatea experiențelor au avut ca finanțator principal una sau mai multe colectivități. Practica a demonstrat că acest tip de finanțare în

numeroase cazuri a evidențiat că nu are limite. Principalul neajuns este acela că se limitează la un anumit spațiu şi dispune de mijloace restrânse. De aceea, această acțiune a colectivităților trebuie concepută ca un paleativ (în lipsa altor resurse);i, în acelaşi timp, ca un *declanşator al unei dinamici pozitive*, respectiv al atragerii capitalurilor private prin acțiuni reuşite.

Experiența care a creat cele mai multe locuri de muncă a fost aceea prin care s-au mobilizat rezervele financiare şi competențele private într-o acțiune sinergică cu inițiativele benevole ale colectivităților locale, ale grupurilor socio-profesionale şi ale întreprinderilor.

Sprijinul venit din partea unui instrument financiar local a avut de regulă, un efect decisiv în concretizarea a numeroase proiecte ale întreprinderilor, cu influență asupra întregii localități în care s-a derulat proiectul.

Nu există tehnici miraculoase, chiar dacă unele proiecte sunt susținute de numeroase subvenții, încercându-se dezvoltarea unor activități perene pe teritoriul respectiv. Proiectele de dezvoltare locală reuşesc dacă se sprijină pe potențialul local al acitivităților economice şi al competențelor.

Cele patru funcții principale evidențiază de fapt „arta“ şi nu „tehnica“ de a conduce acțiunea. Aceasta deoarece „tehnic“ presupune ca mecanismele de cauză şi efect să fie identificate şi posibil de reprodus, iar obiectul căruia i se aplică, să fie cunoscut. Or, în cea mai mare parte a cazurilor, obiectul, chiar al dezvoltării locale, este de a crea şi nu capătă contur şi caracteristici materiale, decât pe măsura elaborării lui conceptuale, apoi materiale. „Descoperirea“ sa are loc în cursul acțiunii creatoare.

Orice dezvoltare locală constituie un caz particular. Inițiatorii unui astfel de proiect au, ca sarcină prioritară, să convingă actorii potențiali. După stabilirea rolurilor ce le revin este necesară impulsionarea organizării partenerilor potențiali, care se face, de regulă, de către unul dintre actorii care cunoaşte specialitatea fiecăruia dintre ei. După derularea acestor faze, intră în acțiune cele patru funcții, fiecare îndeplinind un anumit rol.

2.2.1. Conştientizarea

Funcția de conştientizare are ca scop să determine şi să mențină o dinamică a mentalității oamenilor şi a structurilor locale, pentru atingerea unui scop economico-social comun. Această funcție se evaluează în mod *calitativ*, deoarece de ea depinde realizarea sinergiei competențelor partenerilor potențiali. De exemplu, conducătorii de întreprinderi sunt pregătiți pentru a aprecia valoarea tehnică a unui proiect de întreprindere; bancherii - pentru evaluarea nivelului fondurilor de finanțare; colectivitatea - pentru stabilirea rolului său în viața localității.

Colectivitatea înlesneşte existența acestei funcții de conştientizare, în special prin punerea la dispoziția mediului local a unei structuri - a cărei

misiune este de interes local, care să îndeplinească această funcție: conştientizarea (de exemplu Agențiile de Dezvoltare, asociațiile, etc.).

Conştientizarea este realizată de ceea ce s-ar putea numi „animator"; datorită bogatelor sale informații privind sectorul public şi privat, el este sau trebuie să fie acceptat de partenerii potențiali. El nu este concurentul liderilor locali, ci trebuie să aibă o bună capacitate de a asculta, negocia şi valorifica calitățile partenerilor.

Structura instituțională pentru realizarea acestei funcții trebuie să fie un loc comun al competențelor partenerilor. Ea va fi şi un spațiu al resurselor în domeniul dezvoltării locale, respectiv locul de unde se obțin informațiile, expertizele şi se efectuează studii şi cercetări. Ea este şi locul în care se elaborează propunerile.

După constituirea parteneriatului, funcția de *conştientizare* are rolul de a menține coeziunea membrilor.

Rolul funcției de conştientizare

Funcția de conştientizare, având ca scop mobilizarea şi sudarea partenerilor, utilizează o *metodă* care comportă următoarele faze:

- *prediagnoza* - are ca rol evaluarea principalelor probleme din teritoriu (sau ale colectivității), precizarea naturii lor, recepționarea aşteptărilor actorilor economici şi sociali precum şi evidențierea punctelor forte şi a celor slabe ale zonelor cercetate;
- *diagnoza* - aprofundează investigațiile, pentru a se putea ajunge la mijloacele mai fine de analiză şi la formularea propunerilor.

Aceste lucrări nu trebuie să rămână confidențiale sau secrete, ci trebuie să determine reuniuni şi alt tip de contacte cu „actorii" socio-economici locali, pentru ca aceştia să valideze analizele şi să stabilească modul în care vor continua acțiunile. În timpul acestor două faze se conturează *parteneriatul* care evoluează pe parcursul a trei etape succesive:

- constituirea unui prim grup „de inițiativă", ceilalți membri potențiali preferând, fie să aştepte să vadă despre ce este vorba, fie să aibă o atitudine rezervată sau chiar să manifeste dezinteres pentru inițiativa respectivă;
- dacă proiectul este bine apreciat şi are şansă de reuşită, grupul se poate mări cu noi membri, dar cu titlu de observatori;
- în final, aceşti membri potențiali pot deveni parteneri cu drepturi depline.

Orice reuniune a partenerilor se finalizează prin fixarea, de comun acord, a unui program de lucru, cu stabilirea obiectivelor următoarei întâlniri.

Parteneriatul poate fi „tematic":

- poate exista un parteneriat pentru formularea concepției şi derularea proiectului, după cum se poate constitui un alt parteneriat pentru execuția proiectului.
- în faza de concepție a proiectului sunt definite obiectivele, conținutul şi restricțiile acestuia.
- în faza de execuție a proiectului sunt puse în practică funcțiile de stimulare, consultanță şi localizare.

Conştientizarea constă şi în sensibilizarea publicului prin intermediul mijloacelor de comunicare, cum sunt concursurile, expozițiile, colocviile, etc. Acestea sunt modalități de exteriorizare a muncii parteneriatului, ocazie pentru parteneri de a-şi manifesta existența comună.

2.2.2. Stimularea

Funcția de stimulare are ca obiectiv punerea la dispoziția întreprinderilor, a mijloacelor financiare rezultate din inițiative locale, destinate să îndeplinească un rol de „echilibru“, în raport cu oferta de capital a băncilor şi aportul fondurilor proprii. Nu toate acțiunile stimulative au aceeaşi importanță. Se disting, pe de o parte, stimulente de natură atractivă şi stimulente sub forma unor mecanisme de structurare financiară a bilanțurilor (-pasivul întreprinderii).

În categoria stimulentelor cu caracter atractiv sunt incluse exonerările fiscale destinate să atragă întreprinderile din afara zonei. Ele au rolul de a contribui la atragerea unor întreprinderi creatoare de locuri de muncă.

Rolul funcției de stimulare

Instrumentele de stimulare se pot clasifica în două mari categorii:

A. *Stimulente economice*. Acest tip de stimulente favorizează logica gestionării întreprinderii, permițându-i acestuia diversificarea originii resurselor care îi aduc securitate financiară, în termeni de independență şi costuri. Din această categorie fac parte:

• *Capitalul de risc de proximitate,* care are rol în reinvestirea economiilor locale (din inițiative locale), în scopul creşterii fondurilor proprii ale întreprinderilor.

Organismele cu capital de risc local sunt rezultatul inițiativei private şi beneficiază de sprijin logistic din partea colectivităților. Cei care contribuie cu fonduri sunt întreprinderile şi, în cea mai mică măsură, băncile regionale. În funcție de spațiul pe care intervin, ele se constituie în societăți sau asociații, forma asociativă fiind întâlnită la nivel comunal sau de cartier. Ele dau posibilitatea unor proiecte să ajungă la credibilitate financiară şi să acceadă la creditul bancar (în Franța, de exemplu, funcționează peste 200 de astfel de organisme).

• *Împrumuturi „de onoare“* (sau avansuri rambursabile) fără garanție, fără dobândă şi cu amortisment diferit. Aceste împrumuturi făcute întreprinderilor

sau antreprenorilor sunt asimilate fondurilor quasi proprii. Împrumuturile „de onoare“ sunt gestionate de către asociații şi colectivități locale. Ele au acelaşi efect de echilibru între creditul bancar şi fondurile proprii.

Organismele pentru reinvestirea economiilor locale practică atât participarea la licitație a întreprinderilor, cât şi acordarea împrumuturilor „de onoare“ pe termen scurt. Un exemplu îl constituie HERRIKOA din Spania.

• *Bonificația la împrumuturi* are ca obiectiv reducerea costurilor pentru asigurarea resurselor financiare ale noilor întreprinderi, necesare realizării investițiilor şi susținerii concurenței, în faza lor de demarare. Această bonificație poate contribui la crearea unor noi locuri de muncă şi a unor venituri suplimentare pentru colectivitate, precum şi la favorizarea activității economice locale.

• *Ajutoare directe pentru investiții*: acest tip de ajutor este considerat ca un aport la capital extern nerambursabil. În acest caz, colectivitatea locală trebuie să-şi evalueze capacitățile de producție, pentru a obține fondurile necesare.

B. *Stimulente din categoria politicilor sociale*

Aici sunt incluse stimulente ale căror finalitate este mai mult socială şi politică decât economică. În principiu, inițiativele aparțin nivelului regional şi național. Ele sunt influențate de variațiile conjuncturale, fiind considerate elemente de corectare a efectelor sociale ale crizei economice.

În această categorie pot fi incluse ajutoarele directe acordate antreprenorilor, care pot avea efect de compensare a unei slabe rentabilități inițiale a noilor investiții şi locuri de muncă. În astfel de situații, finanțarea se face cu prioritate, din fonduri proprii. Această stimulare are rolul de a înlătura sau compensa insuficiența fondurilor proprii.

Fondurile de garanție locală

Fondurile de garanție locală constituie un caz particular, ele nefiind ajutoare financiare. Funcția lor constă în a asigura echilibrul financiar al organismelor care împrumută şi în a facilita luarea deciziei în asumarea riscului.

Tehnica de funcționare este următoarea: atunci când cei care împrumută sunt în dificultate de plată, fondurile de garanție sunt înlocuite cu fondurile care asigură finalizarea angajamentelor asumate, de către cei care oferă împrumuturile.

Un fond de garanție poate fi constituit la nivelul unei societăți private, sau printr-o linie bugetară a unei colectivități care nu îşi poate asuma riscuri financiare în contul terților, fără a-şi pune în pericol propria gestiune.

2.2.3. Consultanța

Prin funcția de *consultanță* se pun la dispoziția titularilor de proiecte cunoştințele şi informațiile necesare luării celor mai bune decizii. Principala caracteristică a ei constă în capacitatea de mobilizare a „materiei cenuşii“ şi punerea acesteia în serviciul noilor întreprinderi. Această funcție necesită o diversitate de competențe într-o serie de domenii: juridic, financiar, marketing, etc.

Competențele care alcătuiesc structura de consultanță trebuie să răspundă preocupărilor de ordin general sau specific domeniului lor, referitoare la proiectele întreprinderilor. Aceasta presupune existența unui parteneriat de experți.

Rolul consultanței

Instrumentele proprii acestei funcții contribuie la informare şi formare. Punerea în practică se realizează de către parteneri calificați, în raport cu specializările solicitate.

Astfel de instrumente pot interveni la niveluri diferite de pregătire şi aptitudini:

- *informația generală* - este necesară orientării titularilor de proiecte spre serviciile şi organismele calificate;
- *informația tehnică* - se referă la conținutul proiectului şi la formularea lui: activitate, piețe, mijloace utilizate, formă juridică, competențe din domeniul financiar;
- *formarea* - are ca scop asigurarea cunoştințelor şi competențelor necesare titularilor de proiect, la un nivel corespunzător întreprinderilor;
- *sprijinirea titularilor de proiecte* - pentru facilitarea demersurilor necesare elaborări „planului de afaceri“ şi a stabilirii partenerilor, în special, financiari.
- *intermedierea relațiilor* între conducerea întreprinderilor şi titularii de proiecte. Aceasta are, ca obiectiv, evitarea izolării antreprenorilor de titulari de proiecte. Creatorii de întreprinderi pot stabili, astfel, un dialog permanent cu titularul de proiect prin intermediul unui membru al organismului local de reinvestiție a economiilor;
- *urmărirea strategiei şi gestiunii întreprinderii* - realizată de către bancheri cu ocazia reînoirii necesarului de fonduri de rulment şi/sau de către experți contabili, care stabilesc bilanțul şi consemnează rezultatele. Supravegherea (urmărirea) este considerată cea mai eficace metodă de prevenire a riscurilor financiare.

2.2.4. Premisele localizării

Funcția „premisele localizării“ este legată de condițiile materiale ale întreprinderii. Ea are ca obiectiv structurarea spațiului, astfel încât acesta să

răspundă necesităților de desfăşurare a activităților productive. Ea comportă cinci elemente: funciar, imobiliar, mijloace de comunicație, servicii, mediu înconjurător.

Crearea condițiilor materiale pentru desfăşurarea activităților necesită investiții mari, care, în general, depăşesc capacitatea întreprinderilor. Ele impun luarea unei decizii „politice“ din partea colectivității, a organizațiilor socio-profesionale şi a grupurilor financiare.

Rolul funcției „premise pentru localizare“

- *Zona de activitate* - este constituită din spațiile necesare activităților din întreprinderi şi din spațiul amenajat pentru primirea unor noi construcții. Înfăptuirea acestei funcții presupune o anumită politică funciară.

Spațiile alese pentru instalarea întreprinderilor sunt organizate şi dotate conform exigențelor moderne: legături rutiere şi feroviare, telecomunicații, rețele de apă şi energie, instalații de tratare a apelor şi deşeurilor, servicii (hoteluri, restaurante).

- *Aşa-numita funcție „imobiliară“* - constă în „găzduirea“ întreprinderilor. În principiu, inițiativa aparține acestora din urmă. La sfârşitul anilor 1970, în țările vestice s-a observat cum colectivitățile sau organizațiile profesionale au început să se implice în astfel de operațiuni, oferind întreprinderilor spații şi condiții financiare mai bune decât cele la care ele aveau acces. Acest lucru a fost posibil întrucât colectivitățile şi organizațiile socio-profesionale au o capacitate de negociere pe care întreprinderile nu o au. Întreprinderile beneficiază de aceste capacități fie prin locație simplă, fie prin diverse tehnici de credit (leasingul este cel mai utilizat).

În afara clădirilor destinate definitiv unei întreprinderi, au apărut o serie de forme intermediare:

- *pepiniere ale întreprinderilor;* acestea sunt clădiri menite să primească mai multe noi întreprinderi mici, cărora le pune la dispoziție mijloace logistice obişnuite: secretariat, săli pentru reuniuni, informații juridice şi fiscale, organisme cu capital-risc, etc.
- *ateliere relee* sunt create pentru a primi mijloacele de producție ale unei sau mai multor întreprinderi, fiecare dispunând de propriile ei mijloace logistice.

Baza juridică a celor două formule intermediare o constituie colectivitatea sau o societate privată.

Spațiile şi serviciile comune sunt încredințate întreprinderilor pe o durată limitată, până când acestea pot închiria spații locative pe termen nelimitat. În practică însă, rigoarea acestui principiu este supusă şi ea pragmatismului.

3. Un instrument special adaptat: subvențiile globale

3.1. Prezentarea tehnicii

Dezvoltarea locală nu poate exista fără o strategie globală. La carențele în resurse umane, materiale şi financiare care afectează regiunile defavorizate, se adaugă dificultatea de a se putea asigura o combinație dinamică a acestor factori.

În cazul întreprinderilor mici şi mijlocii se manifestă atât o insuficiență a ofertei, cât şi a cererii de servicii din partea întreprinderilor.

Pentru puterile publice este, în general, dificilă impulsionarea unei politici de dezvoltare locală, atunci când nu dispun de infrastructurile de bază ale activităților economice. Pentru depăşirea acestor dificultăți este absolut necesară cooperarea tuturor actorilor aflați pe un anumit teritoriu. În stimularea acestei cooperări, care să favorizeze coerența dezvoltării locale în zonele defavorizate un rol special îl poate juca subvenționarea globală. Acest instrument vizează întreprinderile mici şi mijlocii (din sectoarele: industrial, artizanal, agricol şi turistic) cărora le poate înlesni accesul la piața de capital, acorda anumite ajutoare pentru investiții directe, servicii pentru diverse întreprinderi, sprijin pentru dezvoltarea infrastructurilor de bază, a infrastructurii serviciilor ca şi a celei necesare calificării profesionale.

Subvenția globală este una dintre formele de intervenție prevăzute în cadrul fondurilor structurale[1]. Ea se acordă pe baza unei relații contractuale directe, între Comisia Europeană şi un organism intermediar desemnat să administreze şi să repartizeze ajutoarele comunitare. Aceasta este o metodă de gestiune care se poate aplica şi altor domenii, în afara celor de politică regională, dar ea s-a dovedit a fi deosebit de adecvată dezvoltării locale. Ea permite abordarea globală a problemelor locale şi asigură o mai mare transparență acțiunilor întreprinse.

Organismul intermediar trebuie să fie expresia demersului întreprins de colectivitatea locală. El poate fi privat, public sau mixt, să fi existat, sau nu, înaintea acordării subvenției. De asemenea, trebuie să-şi dovedească capacitatea cerută de gestionare a fondurilor şi să aibă o putere financiară care să-i garanteze solvabilitatea. Pentru a putea servi dezvoltarea locală este obligatoriu să se afle în regiunea pe care o serveşte, să fie investit cu o sarcină de interes general şi să-şi asocieze actorii socio-profesionali. O dată acceptat de Comisia Europeană şi țara respectivă să administreze subvenția globală, el este autorizat să gereze fondurile subvenției în mod direct, asigurând repartizarea fondurilor între destinatarii finali.

---

[1] Articolul 5.2 al regulamentului cadru nr. 2081/1993, art.6 al regulamentului FEDER (Fondurile Structurale) nr.2082/1993

Această formulă novatoare - inspirată din experiența centrelor europene de antrepriză şi inovații - oferă multiple avantaje. Amplasat în zonă, organismul intermediar joacă rolul unui catalizator, care favorizează un larg şi eficace parteneriat. El permite, astfel, ca ajutorul comunitar, al Uniunii Europene să exercite un rol de echilibru. Garanția profesionalismului său încurajează cooperarea actorilor economici. Marea sa deschidere, în context local, facilitează elaborarea unor măsuri coerente, în funcție de condițiile economice, teritoriale şi sociale proprii. Gestiunea financiară beneficiază de autonomie, adaptându-se necesităților locale şi ritmului activităților realizate. În cazul în care subvenția globală se înscrie într-un program operațional, aplicarea măsurilor de dezvoltare locală luate cu ajutorul acestei subvenții, nu este legată de stadiul în care se găsesc alte măsuri ale programului.

Partener al Comisiei Europene şi al statului membru al Consiliului Uniunii Europene, organismul intermediar nu propune numai măsurile, dar le şi poate modifica, adapta pe parcursul executării lor. El nu are doar un simplu rol de a distribui subvențiile, ci le poate folosi conform diverselor modalități de inginerie financiară (participarea, de exemplu, la capitalul unei societăți gestionară a unui sit şi acordarea unor bonificații la împrumuturile făcute de întreprinderile mici şi mijlocii, care se instalează în teritoriul respectiv). Subvențiile globale sunt, astfel, un instrument eficace al descentralizării, datorită aplicării principiului „subsidiarității“.

3.2. Bugetul

În afara contribuției fondurilor structurale, subvenția globală este cofinanțată fie de o autoritate publică (națională, regională sau locală), fie de sectorul privat (agenții de dezvoltare, sindicate profesionale, asociații,...), fie de amândouă sectoarele. Nu este obligatorie finanțarea de către statul membru respectiv. Mai mult, ajutoarele Uniunii Europene nu trec, neapărat, prin bugetele naționale. Mărimea subvenției nu este limitată; ea depinde de obiectivul structural al unei regiuni.

3.3. Rezultate

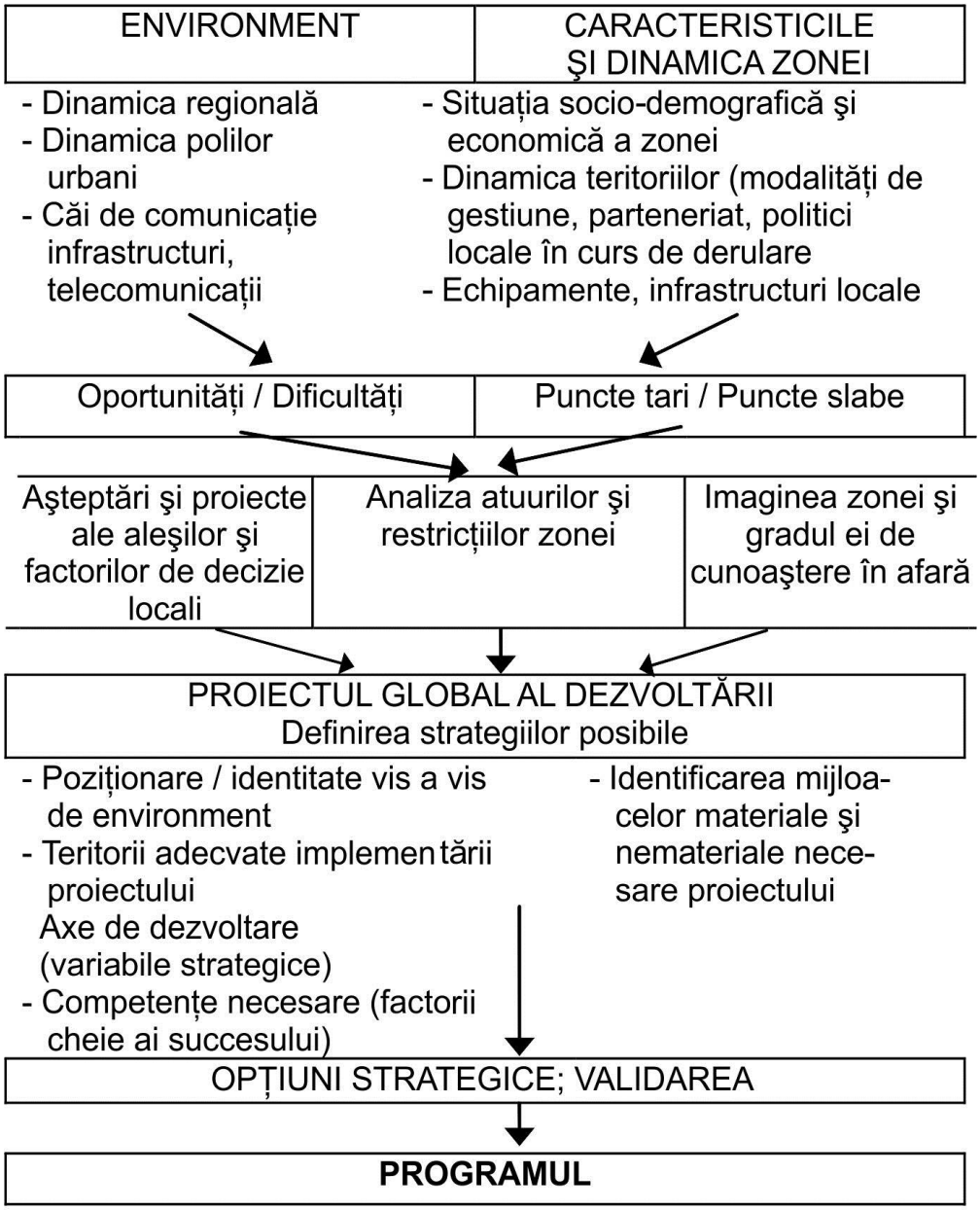
Primele subvenții globale au fost, efectiv, acordate în anul 1991. La sfârşitul anului 1993 au fost lansate în cinci țări ale Uniunii Europene 31 de astfel de subvenții, derulate prin Directoratul General XVI (Politici Regionale), în valoare de 687 milioane ECU. Subvenții globale cu un nivel mai redus (cca. 400 milioane ECU) au fost distribuite în 217 zone de dezvoltare rurală, sub egida Directoratului General VI (Agricultura). Primii ani de la crearea acestei noi forme de intervenție comunitară a constituit un succes. În ceea ce priveşte rezultatele obținute, colocviul de la Seville din 1993, care a reunit gestionari ai subvențiilor globale, a evidențiat experiențe foarte bune.

Un indiciu al succesului îl constituie şi aplicarea principiului de parteneriat, atât în faza de aprobare cât şi la punerea în practică a subvenției globale. Parteneriatul include, cel puțin Comisia Uniunii Europene, autoritățile naționale, regionale şi organisme intermediare; acestea din urmă se găsesc permanent în contact cu organizații, cum sunt Camerele de Comerț şi Industrie precum şi cu asociațiile antreprenorilor.

Eficacitatea subvențiilor globale s-a confirmat şi în cazul sprijinirii întreprinderilor mici şi mijlocii. Ele s-au dovedit a fi cea mai adecvată formă de intervenție pentru a pune fondurile comunitare la dispoziția întreprinderilor. Rezultatele sunt cu atât mai bune, cu cât organismele intermediare au contacte mai strânse cu întreprinderile. Datorită acestor organisme, subvenția globală permite, în general, lărgirea gamei de servicii a I.M.M. Fie că este vorba de servicii financiare (credite, capital de risc), sau de alte servicii (consultanță, etc.), instrumentele puse în practică sunt bine adaptate necesității întreprinderilor. Subvenția globală permite, în anumite cazuri, să răspundă necesităților neacoperite prin alte surse financiare, sau de a face creditele mai atractive.

În sfârşit, subvențiile globale oferă un cadru propice pentru luarea rapidă a deciziilor referitoare la distribuirea fondurilor (de la zece la douăzeci de zile în anumite cazuri).

Anexa 1

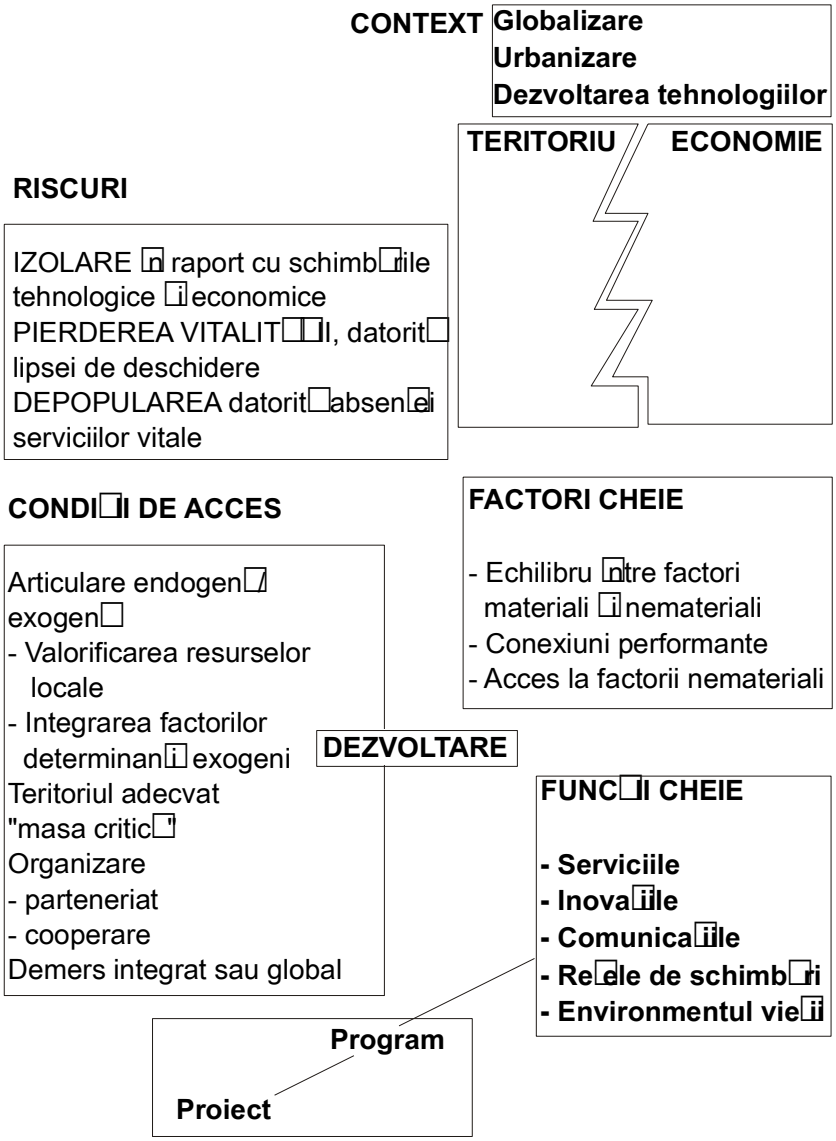

ENVIRONMENT
CARACTERISTICILE ŞI DINAMICA ZONEI
- Dinamica regională
- Dinamica polilor urbani
- Căi de comunicație infrastructuri, telecomunicații
- Situația socio-demografică şi economică a zonei
- Dinamica teritoriilor (modalități de gestiune, parteneriat, politici locale în curs de derulare
- Echipamente, infrastructuri locale
Oportunități / Dificultăți
Puncte tari / Puncte slabe
Aşteptări şi proiecte ale aleşilor şi factorilor de decizie locali
Analiza atuurilor şi restricțiilor zonei
Imaginea zonei şi gradul ei de cunoaştere în afară
PROIECTUL GLOBAL AL DEZVOLTĂRII
Definirea strategiilor posibile
- Poziționare / identitate vis a vis de environment
- Teritorii adecvate implementării proiectului
Axe de dezvoltare (variabile strategice)
- Competențe necesare (factorii cheie ai succesului)
- Identificarea mijloacelor materiale şi nemateriale necesare proiectului
OPȚIUNI STRATEGICE; VALIDAREA
PROGRAMUL

Anexa 2

METODA	DEMERSUL
Prediagnoză Evaluarea fezabilității demersului	
Obiectul demersului; Destinatarul; Cum ca fi condus demersul, cu ce mijloace (metode, finanțare).	Mobilizarea parteneriatului local Constituirea parteneriatului instituțional
Condiții de alizare	**Elaborarea unui protocol de intervenție**

Constituire unui grup de experți		I
	Constituirea parteneriatului local	
DIAGNOZA		
Dinamica teritoriului (dimensiunea endogenă) Dinamica environmentului (dimensiunea exogenă) Dinamica actorilor (aşteptări şi proiecte)		
ANALIZA ŞI FORMULAREA STRATEGIEI	**Validarea tehnică** - Confirmarea de către grupul de experți a obiectivelor vizate	
ELABORAREA PROIECTULUI		II
ELABORAREA PROGRAMULUI	**Contractualizarea**	Stabilirea tehnicilor şi instrumentelor parteneriatului financiar
		III
REZULTATE ŞI EVALUĂRI	**Ajustări**	Punerea în practică IV

Anexa 3 - Acordul tuturor partenerilor asupra proiectului



Anexa 4

CONŞTIENTIZARE	
	Prediagnoză Parteneriat instituțional Definirea proiectului Faza de concepție Evaluarea
STIMULAREA	**CONSULTANȚA**
Fonduri proprii Fiscalitate Subvenții Garanții Bonificații	Formarea Asistență în gestionare
	Zona de activitate Pepinieră Infrastructuri de diferite tipuri
PREMISELE LOCALIZĂRII	

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 39/1999

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

SISTEMUL BANCAR ROMÂNESC ŞI ADERAREA LA UNIUNEA EUROPEANĂ

dr. Aurel Octavian BEREA

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. PERSPECTIVELE INTEGRĂRII ROMÂNIEI ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ 555

2. AJUSTAREA POLITICILOR MONETARE ŞI VALUTARE ALE BĂNCII NAȚIONALE A ROMÂNIEI, ÎN CONCORDANȚĂ CU POLITICILE EUROPENE 560

3. MODIFICĂRI LEGATE DE MODERNIZAREA ŞI EFICIENTIZAREA STRUCTURILOR ŞI A GAMEI OPERAȚIONALE A BĂNCILOR..... 565

4. ÎNTĂRIREA CONCURENȚEI BANCARE, CA FACTOR DE RIDICARE A NIVELULUI CALITATIV AL ACTIVITĂȚII BANCARE 567

ANEXE 569

1. PERSPECTIVELE INTEGRĂRII ROMÂNIEI ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ

Integrarea europeană a României este un proces complex, care presupune o ajustare evolutivă a economiei, în cadrul unui program de reformă menit să asigure echilibre macroeconomice, redimensionarea problemelor structurale de la nivelul activității economice şi bancare, un cadru legislativ adecvat, precum şi aşezarea pe baze moderne a problematicii sociale.

În vederea atingerii nivelului de dezvoltare economico-social necesar pentru aderarea la Uniunea Europeană, cuantificat prin criteriile de convergență stabilite la nivel comunitar prin Tratatul de la Maastricht, considerăm necesar să se definească o strategie la nivel național, care să permită opțiuni decizionale evoluate pentru următorii 10-15 ani în vederea asigurării unui nivel de dezvoltare comparabil cu al unor țări din Uniunea Europeană. Pentru analiza comparativă este semnificativă urmărirea evoluției numărului de instituții şi sucursale bancare, a mărimii personalului şi a costului acestuia în țările UE şi SUA, în anii 1990 şi 1996 (anexa 1).

Din analiza numărului de instituții bancare (comerciale, de economii, cooperative) rezultă că a existat o tendință accentuată de reducere a acestora cu 5-20% în perioada 1990-1996 în Austria, Belgia, Franța, Germania, Italia, Olanda, Spania, Marea Britanie, Elveția şi SUA; în anul 1996 cel mai mare număr de instituții bancare s-a înregistrat în SUA (22.846), Germania (3.392), Austria (1.019) şi în Italia (911). În România, numărul de instituții bancare din anul 1996 de 41 reprezenta o treime din cele belgiene sau o pătrime din cele olandeze.

În ceea ce priveşte gradul de concentrare, respectiv ponderea pe care o dețin primele cinci sau zece bănci, aceasta a fost mai ridicată în Olanda de 80 (88), Marea Britanie 57 (78), Belgia 58 (72), Franța 52 (72) şi România de 66 (75); în schimb acest grad este mai redus în SUA, respectiv de 16 (25) şi Germania 16 (28).

Ca număr de sucursale bancare, primele poziții sunt deținute de SUA (70.400), Germania (38.200), Spania (37.100), Franța (25.400), Italia (24.900). În schimb, cea mai mare densitate bancară, respectiv număr de sucursale la 1000 de locuitori, se înregistrează în Spania (0,94), în Belgia (0,74), în Germania (0,58) şi Austria (0,58): densitatea este mai redusă în SUA (0,27), Marea Britanie (0,26) şi sensibil mai mică în România (0,06).

Caracteristic pentru dezvoltarea instituțiilor bancare este numărul personalului (în mii persoane), care în țările analizate, în perioada 1990-1996 a rămas la acelaşi nivel sau a înregistrat o uşoară creştere; personalul bancar cel mai numeros în anul 1996 se regăsea în SUA (1.479), Germania (750),

Marea Britanie (452), Franța (338) şi Italia (331). În România personalul bancar de 20 mii persoane reprezenta circa o treime din cel austriac şi o pătrime din personalul belgian.

Dacă se compară personalul bancar cu întreg personalul ocupat din economiile respective, rezultă că cea mai mare pondere în totalul personal ocupat este în Elveția (3,13%), Germania (2,11%), Belgia (2,01%) şi Spania (1,96%); pentru România nivelul respectiv este de doar 0,51%.

În problematica investigată s-a plasat şi determinarea costului personalului, ca un procent din veniturile brute, acesta reprezentând 40% şi peste 40% în Belgia, Italia, Franța, între 35-39% în Marea Britanie, Spania, Olanda, Germania şi o pondere sensibil mai redusă în Elveția (34%), SUA (27%) şi România de 20,7% prin raportarea cheltuielilor cu personalul la profitul brut din exploatarea bancară (pentru anul 1997) sau de 6,3%, prin raportarea la veniturile totale.

În anul 1995 în România s-a elaborat la Snagov de către o Comisie guvernamentală condusă de academician prof. univ. dr. Tudorel Postolache o Strategie de aderare la structurile Comunității Europene, care stabilea etapele de parcurs, orientările şi măsurile care să fie adoptate pentru a se obține un nivel de dezvoltare economico-socială compatibil cu cerințele Uniunii, în vederea integrării în UE. Faptul că în perioada 1995-1999 nu s-a acordat prioritate direcțiilor de dezvoltare prevăzute în Strategia de la Snagov a determinat o încetinire şi o amânare a procesului de integrare, datorită ritmului lent al procesului de restructurare, de atingere ale nivelurilor optime ale dezvoltării economico-sociale pe care le presupune aderarea şi înlăturarea unor decalaje existente față de țările comunitare.

Printre direcțiile care să permită o stabilizare şi creştere economică sunt cele legate de atingerea criteriilor de convergență ale UE printr-o politică fiscală care să asigure încadrarea deficitului bugetar anual în nivelul de 3% din PIB, precum şi de politica monetară, care să facă posibilă respectarea marjelor de fluctuație ale ratei de schimb, pentru cel puțin doi ani, potrivit nivelelor stabilite de SME; mărimea ratei dobânzii pe termen lung să nu exceadă cu peste 2%, media primelor trei țări comunitare şi nivelul ratei medii a inflației să nu fie mai mare de 15%, față de media primelor trei țări comunitare.

Pentru realizarea acestor obiective prioritare este necesară o refacere economică sustenabilă, care să fie însoțită de scăderea în continuare a inflației; diminuarea contului curent; creşterea bazei de venituri bugetare şi raționalizarea cheltuielilor care să determine o consolidare fiscală; restructurarea şi privatizarea accelerată a băncilor şi a întreprinderilor de stat; retehnologizarea şi înlăturarea întreprinderilor cu pierderi; întărirea capitalului autohton, dezvoltarea pieților financiare şi monetare; îmbunătățirea competitivității şi crearea condițiilor pentru a relaxa politica monetară. Estimările programului de reformă convenite de autoritățile române cu FMI sunt prezentate în anexa nr. 2; din analiza informațiilor respective rezultă prognoza creşterii PIB

real, cu 2,5% (față de diminuările cu - 7,3% în 1998 şi cu - 3,5% în 1999); o contractare a inflației la cca 35%; la o restrângere a deficitului bugetar (ca % în PIB) la 1/3; la creşterea rezervelor externe brute. Menționăm totuşi că pentru perioada 2001-2005 se impune o reevaluare strategică, care să permită o accelerare în dezvoltarea economico-socială, care să permită apropierea de nivelul indicatorilor de convergență ai unor țări membre ale UE sau ai unor țări est-europene candidate la UE, care sunt prezentați comparativ cu cei din România pentru anul 1997 (vezi anexele nr. 3 şi 4).

Din investigarea modalităților de încadrare în criteriile de convergență de la Maastricht ale țărilor Uniunii Europene în perioada 1997-1998, rezultă că:

- din cele 15 țări analizate, în anul 1998, au înregistrat excedente bugetare Finlanda (1,1%), Irlanda (1,6%), Luxemburg (1,4%), Danemarca (1,3%), Suedia (0,8%), care se încadrează în limita de 3% din PIB, iar Marea Britanie a avut un buget echilibrat. De asemenea, nivelul deficitului bugetar înregistrat de Austria (-2,2%), Belgia (-1,6%), Franța (-2,9%), Germania (-2,6%), Italia (-2,6%), Olanda (-1,3%), Portugalia (-2,3%), Spania (-2,2%), Grecia (-2,4%) se încadrează în limita de 3% din PIB. Pe total Uniune Europeană (15 membri) se obține o medie de -1,8% deficit bugetar sau pentru zona euro de -2,4%, care se încadrează în limita de 3% din PIB privind modificarea permisă pentru soldul bugetar;
- pentru convergența limitei de 60% din PIB pentru datoria publică brută, subliniem faptul că, în anul 1998, din cele 15 țări membre analizate, se încadrau în acest indicator doar Finlanda, Franța, Irlanda, Portugalia, Danemarca, Marea Britanie, dar şi celelalte țări care nu se încadrau în indicator prezentau o situație îmbunătățită față de anul 1997.

Cu privire la calculul unor indicatori de convergență pentru unele țări est-europene candidate la Uniunea Europeană rezultă că în anul 1997 se încadrează în limita de 3% din PIB a modificării soldului bugetar următoarele țări: Republica Cehă (-2,1%), Estonia (+2,4%), Slovenia (-1,1%) şi nu se încadrau în indicator următoarele state: Ungaria (-4,8%), Polonia (-3,2%), Cipru (-3,1%) şi România (-3,6%).

În ceea ce priveşte nivelul datoriei publice de 60% din PIB, statele investigate se încadrează în indicator, cu excepția Ungariei (68%).

Pentru statele est-europene luate în analiză se constată că PIB pe cap de locuitor în anul 1997 se plasează la un procent redus din media pe zona în circulație euro, respectiv: 61,6% (Cipru), 43,6% (Slovenia), 23,0% (Republica Cehă), 20,2% (Ungaria), 16,0% (Polonia),14,1% (Estonia) şi 7,1% (România).

În final se prezintă şi unii indicatori estimați pentru anul 2000, care reprezintă:

- la inflația medie un nivel de 5,5% pentru Republica Cehă şi Polonia; 7,6% pentru Ungaria şi 32,9% pentru România, comparativ cu 1,3% pentru zona de circulație euro;
- la dobânzile medii pe termen scurt de 7,1% pentru Republica Cehă; de 11,0% pentru Polonia; de 12,2% pentru Ungaria; de 53,0% pentru România, comparativ cu 2,8% pentru zona de circulație euro;
- la dobânzile medii pe termen lung de 7,2% pentru Republica Cehă; de 8,1% pentru Ungaria şi 8,5% pentru Polonia, față de 4,3% pentru zona de circulație euro.

Prezintă o semnificație deosebită în procesul de pregătire a condițiilor în vederea aderării la UE analiza surselor de consolidare bugetară a țărilor UE, în perioada 1990-1997 (anexa nr. 5), care reliefează modificările în structură (ca pondere în PIB), pentru categoriile de cheltuieli şi impozite guvernamentale.

Din analiza surselor consolidării bugetare rezultă că mutațiile cele mai accentuate au privit domeniul impozitelor şi taxelor, unde modificările au atins 5,1% pentru Portugalia; 4% pentru Grecia; 2,8% atât pentru Franța cât şi pentru Danemarca; 2,4% pentru Belgia; 2,3% pentru Germania şi 2,2% pentru Austria, iar media pe UE fiind de 2,2%. Dintre celelalte poziții menționăm modificările pentru toate țările UE de la pozițiile de transferuri (+1,1%), investiții (-0,8%), consum (-0,6%) şi de la alte tranzacții de capital de -0,9%.

În literatura de specialitate se face o evaluare a ritmurilor minime de creştere economică, în perioada 1997-2010 pe care ar urma să le înregistreze România, pentru a atinge nivelul de dezvoltare al Portugaliei şi al Greciei, țări care au aderat la CE în anii 1989 şi 1980 (vezi anexa nr. 6). În acest sens se consideră că România trebuie să evolueze pentru a ajunge la nivelul Portugaliei sau al Greciei cu un ritm mediu anual de circa 148% pe an, dacă aderarea are loc în 2005, de circa 130-133% pe an, pentru situația în care integrarea s-ar realiza în anul 2010 sau cu un ritm mediu minim de circa 125% pe an dacă se are în vedere o aderare în anul 2015.

Conversia economiilor naționale în procesul de restructurare financiară şi bancară, de diminuare accentuată a nivelului creditelor bancare şi de suportare a costului restructurării este deosebit de apăsătoare pretutindeni în lume, aşa cum se prezintă în anexa 7.

Din investigarea situației creditelor neperformante în unele țări din Asia de Est rezultă nivelul lor procentual ridicat în PIB, astfel: 40% în Indonezia; 28% în Republica Coreea; 27% în Thailanda şi 20% în Malaiezia; comparativ cu aceste țări, nivelul de 9% în România este substanțial mai redus.

În strânsă conexiune cu această problematică, evaluarea costului restructurării bancare reprezintă o povară grea pentru economiile respective, fiind de circa 30% din PIB, atât pentru Republica Coreea cât şi pentru Thailanda, de 20% din PIB pentru Malaiezia, ca şi pentru Japonia şi de aproximativ 19% pentru Indonezia.

Stadiul mai incipient al dezvoltării sistemului bancar de piață în România face ca restructurarea bancară să ducă la costuri de 5-10% din PIB.

Față de orizonturile de prognoză luate în investigare se desprinde concluzia concentrării eforturilor strategice pentru accelerarea procesului de aderare şi atingerea în anul 2010 a nivelului indicatorilor pe care îi vor înregistra Grecia şi Portugalia, prin o dublare la aproximativ trei ani a nivelului produsului intern brut pe locuitor.

2. AJUSTAREA POLITICILOR MONETARE ŞI VALUTARE ALE BĂNCII NAȚIONALE A ROMÂNIEI, ÎN CONCORDANȚĂ CU POLITICILE EUROPENE

În cadrul strategiei naționale de integrare în UE, un rol important îl va avea procesul de ajustare a politicii monetare şi valutare a Băncii Naționale a României, prin a cărui implementare urmează să se promoveze adaptarea economiei şi finanțelor la exigențele pieților concurențiale în țările comunitare.

Pentru a se pregăti această mutație de anvergură considerăm necesară continuarea perfecționării legislației monetare şi bancare în conformitate cu prevederile din UE privind consolidarea poziției financiare a băncilor, a cerințelor privind managementul bancar, de cuantificare mai riguroasă şi de prevenire a riscurilor bancare, de adaptare flexibilă şi de utilizare adecvată a instrumentelor de politică monetară, de îmbunătățire a reglementărilor privind sistemul de aprovizionare, de întărire a supravegherii bancare.

Orientările noi în domeniul politicii monetare a Băncii Naționale a României au o însemnătate de prim ordin în realizarea premiselor pentru atingerea criteriilor de convergență ale UE, acționând decisiv asupra nivelului inflației, evitând deprecierea accentuată a leului şi îmbunătățind condițiile de creditare pe termen lung şi gradul de stabilitate la dobânda practicată pentru aceste plasamente.

Politica monetară, acest adevărat stâlp al stabilizării economice şi al dezvoltării economiei reale, trebuie să facă un salt calitativ prin depăşirea stadiului de politică monetară prudentă practicată anterior şi trecerea la o politică penetrantă, care pornind de la controlul inflației să se poată orienta spre mişcările de pe piața monetar-valutară.

Deşi reorientările referitoare la politica monetară întâmpină numeroase dificultăți pe care la provoacă nivelul înalt al inflației şi dobânzilor, fluctuațiile prea dese şi de amplitudine ale monedei naționale, subvenționarea unor ramuri care înregistrează pierderi, precum şi nivelul ridicat al deficitelor bugetare, care trebuie finanțate, totuşi este o prioritate națională să adaptăm această politică la cerințele comunitare.

Pentru a realiza acest deziderat se impune o strategie de perspectivă a Băncii Naționale, instituție a cărei independență față de Guvern este recunoscută, conținând unele direcții noi, prioritare în politica monetară:

- dimensionarea masei monetare într-o modalitate care să favorizeze economia reală şi să asigure un punct de echilibru în dezvoltarea economică generală. Ca un corolar, economia reală trebuie să se dezvolte într-o direcție viabilă, performantă ca urmare a unui

management de calitate, a unor reduceri substanțiale de costuri şi a obținerii unor profituri semnificative;

- printr-o politică monetară preventivă, axată pe cererea de bani se vor putea estima efectele modificărilor ce vor interveni în oferta monetară, asupra PIB, a prețurilor şi dobânzilor;
- prin măsurile de control ale dimensiunii şi structurii masei monetare se va putea acționa asupra stabilității monedei şi a reducerii nivelului inflației, la un nivel de circa 10-15%, comparabil cu al unora din statele candidate la UE (Ungaria, Polonia, Estonia, Slovenia);
- modernizarea pieței monetare şi a pieței valutare;
- scăderea ratei dobânzilor şi atingerea unor niveluri care să fie comparabile cu cele existente în unele state UE sau candidate la UE;
- efectuarea operațiunilor de "open-market", care privesc alte tipuri de titluri financiare decât titlurile aferente datoriei publice pe termen scurt, operațiuni care se reflectă în sporirea volumului lichidităților care contribuie la stimularea relansării economiei;
- implementarea politicii monetare prin sisteme de compensare şi deconectare bancară evoluate;
- realizarea obiectivului de politică monetară pe termen lung de a asigura stabilitatea prețurilor, pentru ca firmele să poată aprecia şi previziona cu certitudine nivelul viitor al acestora în procesul decizional, cu efecte nemijlocite asupra investițiilor, a productivității muncii, a contractelor încheiate, a obligațiilor pe linie salarială sau fiscală; de asemenea, un rol major îl are stabilitatea prețurilor în evitarea unor fluctuații în activitatea economică, perturbări financiare, a unor situații de inflație sau deflație, precum şi recrudescența unor conflicte sociale;
- mecanismul de transmisie a politicii monetare trebuie să-l constituie rata reală a dobânzii şi nu cea nominală a dobânzii pe termen scurt (respectiv rata dobânzii interbancare), căci variațiile acestora din urmă sunt adesea înşelătoare. În acest mecanism, de transmisie a politicii monetare, un rol relevant revine şi prețurilor altor active - cursurile acțiunilor, cursurile valutare, prețurile terenurilor, prețurile bunurilor de folosință îndelungată, al locuințelor etc.;
- politica monetară trebuie concepută şi abordată într-o strânsă conexiune cu politica bugetară şi cu alte forme de intervenție ale statului în economie.

Orientările strategice în politica valutară, în conformitate cu cerințele aderării la UE, se referă la anumite domenii esențiale.

- Urmărirea pe piața valutară a evoluției nivelului cursului de schimb leu-dolar şi influențarea de către BNR a acestuia prin controlul exercitat pe piața monetară asupra cantității de bani.

Prin instrumentele şi tehnicile utilizate în domeniul valutar urmează să se acţioneze în direcţia echilibrării balanţei de plăţi externe, pe termen mediu asigurându-se:

- creşterea substanţială a exporturilor şi a încasărilor valutare aferente;
- orientarea spre importuri de retehnologizare, de aprovizionare tehnico-materială sau care să susţină producţia care dispune de un segment de piaţă de desfacere asigurată la exterior;
- favorizarea investiţiilor din exterior, din domeniile financiare şi de capital;
- Înregistrarea la balanţa de cont curent (ca % din PIB) a unui sold excedentar, echilibrat sau deficitar, dar sustenabil din punct de vedere al economiei româneşti.

Asigurarea unui nivel optim al rezervelor valutare şi administrarea eficientă a acestora, care ar conduce la un triplu efect favorabil:

- o consolidare a încrederii în sistemul valutar şi politica BNR;
- o mai eficientă gestionare a datoriei externe;
- urmărirea în paralel a evoluţiei rezervelor internaţionale cu cea a serviciilor (alimentare, nealimentare, care nu fac obiectul tranzacţiilor externe).

O problemă cu o deosebită semnificaţie o va reprezenta proporţia sporită în care rezervele vor fi constituite în euro-noua monedă unică europeană, în vederea consolidării relaţiilor valutare cu sistemul UE şi a susţinerii leului.

- Politica valutară va fi influenţată de faptul că, începând cu 1 ianuarie 2002, se vor introduce în circulaţie bancnotele şi monedele euro şi vor fi retrase din circulaţie monedele naţionale pentru ţările participante la zona de circulaţie euro; de asemenea, în euro se vor converti toate depozitele din ţările respective.
- Funcţionarea eficientă şi fluidizarea pieţei valutare interbancare, evitarea unor fluctuaţii accentuate sau unor modificări sezoniere de amploare, precum şi a absorbirii unor efecte nefavorabile generate de crizele de pe pieţele valutare ale unor ţări limitrofe sau din zona geografică. În acest context, urmează a se elimina mişcările disturbatorii ale unor capitaluri speculative, printr-o mai bună corelare a politicii valutare cu cea bancară.
- Promovarea unei politici coerente privind nivelul rezervelor minime în valută pe care băncile comerciale au obligaţia să le păstreze la BNR.

În vederea cuantificării unor rezultate ale funcţionării politicilor monetare şi bancare, desigur în intersectarea lor cu efectele politicii comerciale, fiscale a fluxurilor de capital şi a investiţiilor străine, a controlului preţurilor şi salariilor, a intervenţiei statului în economie, a gradului de reglementare a economiei, a dreptului de proprietate şi a acţiunii “pieţei negre” s-a calculat “indicele libertăţii economice” de către specialiştii de la “The Heritage Foundation” din

Washington, şi de la “The Wall Street Journal”. Pe baza unei analize efectuate asupra a 161 de țări, grupate în patru categorii în funcție de adaptabilitatea la principalele comandamente ale economiei de piață, s-a determinat ierarhizarea țărilor în funcție de variabile economice obiective sau unele variabile necuantificabile, care au fost apreciate după unele criterii subiective, cum ar fi gradul de corupție; birocrație; bariere, restricții sau obstacole de natură economică sau bancară (anexa nr. 8).

În grupa țărilor cu economie “liberă”, se încadrează 10 state dezvoltate, cu un scor de până la 1,99 pentru care s-au analizat scorurile la patru factori de influență: politica comercială, politica fiscală, politica monetară şi politica bancară.

Dintre țările cu economie “preponderent liberă” (61 state) cu scoruri între 2 şi 2,99 fac parte şi unele state central şi est-europene: Cehia (loc 12 în ierarhie), Estonia (18), Letonia (61), Ungaria (62) şi Polonia (65), care înregistrează scoruri mai bune la politica comercială şi bancară şi mai negative la politicile fiscală şi monetară.

Cea de-a treia grupă cuprinde statele cu economie “preponderent ne-liberă” (63 state), cu scoruri între 3-3,99, care include Lituania (72), Slovacia (75), România (95), Moldova (97), Bulgaria (106), Rusia (106), Croația (116), Ucraina (124), care înregistrează scoruri mai bune tot la politici comerciale şi bancare. Pentru România, scorul general înregistrat este de 3,30, cu următoarea defalcare: 2,0 la politica comercială; 3,0 la politica bancară şi punctaje negative de 5,0 atât la politica fiscală, cât şi la cea monetară.

Printre statele din grupa a patra cu economie “ne-liberă” (27) state, cu scoruri între 4 şi 5 se află şi Belarus (poziția 140), cu scorul general 4,15 şi Bosnia (poziția 155), cu scorul general de 4,80.

În ceea ce priveşte criteriile pentru acordarea de scoruri favorabile (mai mici) pentru fiecare factor de influență, menționăm:

a. Politica comercială să ofere piețe cât mai deschise şi un nivel redus la taxele vamale din import.

b. Politica fiscală este condiționată de un grad de impozite şi taxe scăzut, privind impozitele asupra persoanelor fizice şi juridice.

c. Intervenția statului în economie să prezinte un nivel scăzut, aspect reflectat în ponderea proprietății de stat, a consumului guvernamental şi a rezultatelor înregistrate de firmele economice de stat.

d. Politica monetară reflectată printr-un nivel redus al inflației şi adoptarea de măsuri antiinflaționiste.

e. Fluxurile de capital şi investițiile străine se analizează în funcție de deschiderea pieței față de investițiile străine, de înlăturarea barierelor legate de birocrație şi ineficiență.

f. În sectorul bancar se urmăreşte:

- care este ponderea băncilor de stat şi private şi nivelul concurenței dintre acestea;

- Înlăturarea restricțiilor pentru desfăşurarea activității bancare de unele sucursale sau filiale din străinătate, care pot efectua orice tip de serviciu financiar;
- posibilitățile reale de constituire de bănci la nivel local;
- reglementări care să permită liberalizarea activității bancare (inclusiv tranzacții de bunuri imobiliare, valori mobiliare şi instrumente de asigurări) şi limitarea controlului guvernamental strict;
- dacă există modalitatea legislativă de reglementare a asigurării depunerilor;
- locul instituțiilor financiare şi colaborarea cu acestea;
- dacă există un nivel ridicat de competiție;

g. În domeniul controlului prețurilor şi salariilor să existe un nivel redus de control guvernamental al salariilor; în ceea ce priveşte prețurile, piața să stabilească cea mai mare parte a acestora, doar unele prețuri şi tarife rămânând sub controlul statului (chiria la locuințe proprietate de stat, tarife la mijloacele de transport în comun, prețurile la unele produse).

h. Pentru dreptul de proprietate să existe un înalt nivel de protecție şi garantare a proprietății private; independența şi eficiența sistemului judiciar şi respectarea legislației comerciale privind derularea contractelor.

i. Gradul de reglementare a economiei caracterizat printr-o mare flexibilitate şi uşurință în obținerea unei licențe pentru derularea de afaceri.

j. În privința "pieței negre" să existe un nivel scăzut al ponderii acesteia în PIB, iar măsurile legislative să sancționeze pirateria în domeniul drepturilor de proprietate intelectuală, comercializarea clandestină a unor produse industriale, agroalimentare şi în domeniul serviciilor.

3. MODIFICĂRI LEGATE DE MODERNIZAREA ŞI EFICIENTIZAREA STRUCTURILOR ŞI A GAMEI OPERAȚIONALE A BĂNCILOR

Pregătirea premiselor pentru aderarea la UE este legată şi de procesul de modernizare şi eficientizare a structurilor bancare. În acest scop vor interveni mutații legate de:

- sistemul bancar se lărgeşte şi se completează cu unele instituții financiare sau bănci specializate (de investiții, de export-import, de gestiune a patrimoniului etc.);
- strategiile adoptate de bănci pornesc de la evaluarea proprie a mediului concurențial în care evoluează şi de la fixarea mai prudentă sau mai agresivă a priorităților, în funcție de "filosofia" existentă în fiecare bancă. În acest sens, orientările privesc un anumit domeniu al afacerilor: gestiunea patrimoniului; piețele de capital; investment banking, expansiunea produselor şi a serviciilor oferite, la un nivel calitativ ridicat şi la prețuri competitive; atragerea de clienți mari şi cu activități de comerț internațional sau, dimpotrivă, de firme mici şi mijlocii; "personal banking" etc.; desfăşurarea unor activități ce conțin un anumit grad de risc şi de un anumit tip; modalitățile de atragere de fonduri de pe piața internă sau de pe cele externe; finanțare internațională; servicii de consultanță ş.a.
- În cadrul băncilor comerciale va avea loc un proces de restructurare şi orientare spre unele domenii specifice de operare, cum ar fi activitatea pentru persoane juridice (corporate banking), pentru relațiile cu amănuntul cu IMM-uri şi persoane fizice (retail banking), activități pentru clienți semnificativi (wholesale banking), activități pentru persoane fizice care dețin un potențial financiar ridicat (private banking), activitatea bancară internațională (international banking) ş.a.;
- problematica specifică care poate apărea în cazul unor concentrări bancare de tipul holding-urilor;
- În cadrul sistemului bancar se va adânci specializarea şi atingerea unor înalte standarde de calitate; în aceste sens se profilează tendința de orientare a structurilor organizatorice bancare spre anumite piețe - a produselor şi serviciilor; a clienților; după criterii geografice (locale, regionale, naționale, internaționale), care pot conduce la organizarea de departamente sau divizii separate;
- gradul de delegare a competențelor, respectiv descentralizarea, acordarea de autonomie decizională şi stabilirea de responsabilități,

care să permită o largă flexibilitate în derularea operațiunilor, precum şi în asigurarea solvabilității şi a profitabilității bancare;

- restructurarea modului de organizare a activității, prin înființarea unor compartimente specifice noilor funcțiuni - departamente - divizii cu o largă autonomie, care să faciliteze derularea activităților nou introduse; să promoveze modernizări în paleta de operațiuni desfăşurate; să favorizeze “mutațiile” preconizate legate de consolidare, restructurare, fuziuni, privatizare.

4. ÎNTĂRIREA CONCURENȚEI BANCARE,CA FACTOR DE RIDICARE A NIVELULUI CALITATIVAL ACTIVITĂȚII BANCARE

În procesul de aderare la UE, un element definitoriu îl va constitui pe lângă consolidarea sistemului bancar de ansamblu şi crearea unor condiții care să favorizeze concurența bancară.

În acest domeniu, o piatră de hotar o constituie adaptarea reglementărilor bancare la regimul existent în țările europene, proces declanşat şi sprijinit de Fondul Monetar Internațional şi Banca Mondială.

Orientările strategiei bancare în ceea ce priveşte concurența bancară trebuie să se plaseze la nivelul standardelor comunitare.

Activitatea de concurență bancară presupune un nivel înalt de calitate şi diversificarea continuă a produselor şi serviciilor oferite clienților, în funcție de cerințele clienților. Totodată, serviciile bancare se cer a fi cât mai complexe şi ele trebuie să se caracterizeze prin eficiență, rapiditate, profesionalism şi un grad ridicat de reacție pozitivă față de cele mai diverse solicitări ale clientului, care adesea au un caracter strict personalizat. În acelaşi timp, printr-o politică de marketing activă, băncile trebuie să propună, să demonstreze practic şi să convingă clienții despre oportunitatea şi utilitatea recurgerii de retail banking, incluzând operațiuni în conturi de lei şi valută la vedere şi termen, cecuri de călătorie şi carduri.

Pentru a atrage clienții, în procesul de concurență băncile trebuie să folosească proceduri flexibile de lucru, sistemul de facilități acordate în mod individual şi diferențiate în funcție de caracterul strategic al unor clienți, de deverul afacerilor sale, de posibilitățile de lărgire a afacerilor şi de a atrage noi parteneri, de specificul zonei geografice în care îşi desfăşoară activitatea. De o mare însemnătate este realizarea unei comunicări directe cu clientul şi convingerea acestuia de a derula în totalitate sau majoritatea operațiunilor sale printr-o singură bancă.

O latură de viitor în activitatea de concurență bancară, căreia trebuie să i se acorde o importanță primordială priveşte piețele externe, în special finanțarea activității de pre şi post export, care presupune dezvoltarea unor compartimente de corporate banking, acordarea unor credite în condiții avantajoase acelor persoane juridice care îşi desfăşoară întreaga activitate printr-o anumită bancă; favorizarea unor operații prin construirea unor scheme de derulare a fluxurilor financiare în care sunt antrenați mai mulți parteneri, operații încrucişate, compensatorii sau în lohn. În acest domeniu este o luptă de concurență acerbă, date fiind legăturile unor bănci străine cu clienți din străinătate, interesați să dezvolte relații de afaceri cu firmele autohtone.

Pentru unele bănci este caracteristică tendința de a utiliza creditele, inclusiv cele în valută, pentru facilitarea finanțării imobiliare (parțială, precontracte de închiriere), considerând că în acest domeniu sunt largi posibilități de extindere a unor afaceri profitabile. În măsura în care statul român va lansa şi extinde programul de dezvoltare amplă a infrastructurii, ceea ce presupune o finanțare de dimensiuni considerabile, sectorul bancar va fi antrenat prin acordarea de împrumuturi masive, pe termen lung, pentru care urmează a se găsi soluții optime şi cât mai profitabile pentru a se plasa cât mai bine în competiția concurențială.

Antrenarea băncilor în proiecte complexe şi de anvergură face necesar ca în condițiile unei concurențe tot mai intense să se acorde o atenție sporită activității pe piața interbancară. De asemenea, în aceste condiții se impune conlucrarea mai strânsă cu unele bănci, față de care există o experiență anterioară pozitivă, interese comune şi o anumită complementarietate în activitatea profesională; în acest sens se pot conveni anumite documente de conlucrare sau se poate participa la împrumuturi sindicalizate care să permită creşterea semnificativă a nivelului creditelor acordate.

ANEXE

Anexa 1 - Evoluția numărului de instituții şi sucursale bancare,a mărimii personalului şi a costului în țările UE şi SUA, în anii 1990 şi 1996

Nr. crt.	Țările	Număr de instituții bancare (comerciale, de economii, cooperative)			Număr de sucursale			Numărul personalului (în mii persoane) în instituțiile de credit			Costul personalului (ca un procent din venitul brut) în perioada 1992-1995
		1990	1996	Concentrare: primii 5 primii 10[1)]	1990	1996	Densitate bancară[2)]	1990	1996		
1.	Austria	1210	1019	42(57)	4500	4700	0,58	66	67	1,85	-
2.	Belgia	157	141	58(72)	8300	7500	0,74	79	76	2,01	40
3.	Franța	786	570	52(67)	25700	25400	0,44	355	338	1,52	43
4.	Germania	4180	3392	16(28)	39800	38200	0,58	696	750	2,11	39
5.	Italia	1067	911	29(45)	17700	24900	0,43	324	331	1,65	42
6.	Olanda	180	172	80(88)	8000	6800	0,44	117	97	1,4	38
7.	Spania	327	313	48(62)	35200	37100	0,94	252	242	1,96	38
8.	Marea Britanie	665	557	57(78)	19000	15300	0,26	425	452	1,73	36
9.	Elveția	499	403	51(63)	4200	3500	0,50	120	119	3,13	34
10	SUA	28044	22846	16(25)	69200	70400	0,27	1475	1479	1,18	27
11	România	7	41	66(75)		1377	0,06	20	48	0,51	20,7 sau 6,3

1) Raport procentual în total active

2) Număr de sucursale la 1000 de locuitori

3.) BCR, sondaj de opinie, Buc. 1999 pentru concentrare; BNR, bilanț bănci comerciale pentru costul personalului - cheltuielile cu personalul s-au raportat la profitul brut din exploatare bancară (pentru anul 1997) sau la venituri totale.

***Sursa**: William R. White, **The coming transformation of continental European banking**, Working paper, nr. 54, Bis, June, 1998, Eurostat*

Anexa 2 - Estimări privind evoluția principalilor indicatori economici ai României

	1998	1999	2000
Evoluția PIB real (%)	-7,3	-3,5	2,5
Inflație (%) - decembrie-decembrie	40,6	38,3	15
- media perioadei	59,1	41,4	18,6
Deficit bugetar (% PIB) - total	-3,3	-2,7	-1,1
- exclusiv venituri privatiz.	-5,7	-3,9	-2,1
Balanța de plăți - exporturi (mld.$)	8,3	8,6	9,2
- importuri (mld. $)	10,9	10,5	11
- balanța cont curent (% PIB)	-7,9	-7,5	-7
Datoria brută externă (mld. $)	9,6	11	12
- către FMI	0,5	0,8	0,8
Rezerve externe brute, echiv. luni de importuri	3,6	3,9	4,3
Datoria externă, echiv.% din PIB	25,2	37,7	41
Serviciul datoriei externe, echiv.% din PIB	21,5	29,4	23,3

***Sursa**: **Programul de reformă** convenit de autoritățile române cu FMI.*

Anexa 3 - Încadrarea în criteriile de convergență de la Maastricht ale țărilor Uniunii Europene, în perioada 1997-1998

- în % din PIB -

Nr. crt.		Deficitul (-) sau excedentul (+) bugetar - limita de 3 la sută		Datoria publică brută, convergența limitei de 60 la sută	
		1997	1998	1997	1998
1.	Austria	-1,9	-2,2	64,3	64,0
2.	Belgia	-2,0	-1,6	121,9	117,4
3.	Finlanda	-1,1	1,1	55,4	52,8
4.	Franța	-3,0	-2,9	57,8	58,9
5.	Germania	-2,7	-2,6	61,5	60,6
6.	Irlanda	0,9	1,6	65,2	55,1
7.	Italia	-2,7	-2,6	121,6	119,3
8.	Luxemburg	3,0	1,4	6,7	-
9.	Olanda	-0,9	-1,3	70,9	67,9
10.	Portugalia	-2,5	-2,3	61,6	58,3
11.	Spania	-2,6	-2,2	69,3	67,2
12.	Danemarca	0,5	1,3	60,8	56,0
13.	Grecia	-4,0	-2,4	109,5	108,7
14.	Suedia	-0,8	0,8	76,9	73,1
15.	Marea Britanie	-2,1	0,0	52,3	50,4
	EU- 15	-2,3	-1,8	-	-
	EUR - 11; zona de circulație euro	-2,5	-2,4	-	-

Sursa: Strategic conversation on the two currency world, between integration and disintegration, edited by Albert Bressand, Promethee, Ernstand Young, Paris, 1999.

Anexa 4 - Indicatori de convergențăpentru unele țări est-europenecandidate la UE, comparativ cu România, în anul 1997 şi previziuni pentru anul 2001

Nr. crt.		Indicatori Maastricht (1997)			PIB pe cap de locuitor (1997)			Indicatori - previziuni 2001		
		Inflația prețuri de consum (rata)	Sold bugetar per PIB	Datoria publică per PIB	În dolari	În % din media pe zona de circulație euro	În % din cea mai săracă țară UE (Grecia)	Inflația medie	Dobânzi t s (medie)	Dobânzi t l (medie)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1.	Republica Cehă	8,4	-2,1	10,9	5.041	23,0	43,8	5,5	7,1	7,2
2.	Estonia	11,3	2,4	5,6	3.085	14,1	26,8	-	-	-
3.	Ungaria	18,3	-4,8	68,0	4.431	20,2	38,5	7,6	12,2	8,1
4.	Polonia	15,1	-3,2	48,2	3.503	16,0	30,4	5,5	11,0	8,5
5.	Slovenia	9,1	-1,1	24,1	9.535	43,6	82,8	-	-	-
6.	Cipru	3,1	-3,1	53,4	13.489	61,6	117,1	-	-	-
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
7.	Zona de circulație euro	1,7	-2,5	76,2	21.885	-	-	1,3	2,8	4,3
8.	ROMÂNIA	151,4	-3,6	30,9	1.550	7,1	13,5	32,9	53,0	-

Sursa: FMI, World Economic Outlook.

- *Pentru România la PIB pe cap de locuitor s-au folosit ca sursă de date calculele pe baza indicelui parității puterii de cumpărare.*
- *Pentru previziuni 2001, sursa ING Barings.*
- *Anuarul statistic al României.*
- *CESTAT, Buc, 1998 nr.4.*

Notă: *pentru țările UE s-a calculat PIB la paritatea puterii de cumpărare, iar pentru țările nemembre UE, s-a determinat PIB folosind cursul de schimb comercial.*

Anexa 5 - Surse ale consolidării bugetare în țările UE, în perioada 1990-1997 - modificări în % din PIB pentru diferite categorii de cheltuieli guvernamentale -

Nr. crt.	Țările	Con-sum	Transfe-ruri	Inves-tiții	Alte tran-zacții de capital	Subvenții	Total impo-zite şi taxe	Venituri din proprie-tate	Balanța primară
1.	Austria	-0,9	0,8	-1,2	1,1	-0,5	2,2	-0,2	2,7
2.	Belgia	-0,2	0,0	0,1	-0,1	-0,9	2,4	0,1	3,7
3.	Finlanda	-1,1	5,5	-1,0	-0,8	-0,5	1,0	0,4	-0,6
4.	Franța	0,7	2,0	-0,5	-1,0	0,5	2,8	-0,3	0,9
5.	Germania	0,4	0,3	-0,5	-0,3	-0,2	2,3	-0,3	2,3
6.	Irlanda	-1,5	-0,6	0,5	-0,3	0,1	-0,1	0,1	1,7
7.	Italia	-2,0	0,7	-1,1	-1,9	-0,7	3,5	1,3	9,9

Nr. crt.	Țările	Con-sum	Transfe-ruri	Inves-tiții	Alte tran-zacții de capital	Subvenții	Total impo-zite şi taxe	Venituri din proprie-tate	Balanța primară
8.	Olanda	-1,1	-2,3	-0,1	-1,0	-0,9	0,5	-0,7	5,2
9.	Portugalia	2,2	4,0	0,7	-1,0	-0,6	5,1	0,6	0,2
10.	Spania	-0,4	-0,3	-2,3	-0,6	-0,4	1,9	0,4	6,1
11.	Danemarca	0,7	2,5	0,3	0,3	0,2	2,8	-0,3	-1,6
12.	Grecia	-0,7	0,4	0,6	-4,9	-0,8	4,0	2,7	12,2
13.	Suedia	-3,2	1,5	-0,4	0,7	-0,7	-0,6	0,8	2,1
14.	Marea Britanie	-1,9	3,0	-1,5	-1,3	-0,3	0,4	-0,5	1,9
	UE	-0,6	1,1	-0,8	-0,9	-0,3	2,2	0,1	3,8

***Sursa**: OECD*

Anexa 6 - Creşterea anuală a PIB pe locuitor în România, necesară atingerii nivelului de dezvoltare din Portugalia şi apropierii de cel al Greciei

- în USD -

Anul	Portugalia	Grecia	România		
			2005	2010	2015
1997	18.348	12.787	1380,5	1380,5	1380,5
1998	19.595	14.283	2037	1799	1702
1999	20.928	15.954	3006,5	2344	2099
2000	22.351	17.821	4437	3055	2588
2005	31.056	30.988	31.056	11.482	7378
2010	43.153	53.884	-	43.153	21.033
2015	59.960	93.696	-	-	59.960
Ritm mediu anual[x)]	1,068	1,117	1,48	1,30	1,23

[x)] Pentru Portugalia şi Grecia, ritmul de creştere PIB pe locuitor s-a estimat pe baza extrapolării creşterii indicatorului în 1996 față de 1995.

***Sursa**: Constantin Rotaru, **Influența integrării României în Uniunea Europeană asupra sistemului bancar**, INCE, 1999.*

Anexa 7 - Nivelul creditelor neperformante şi costul restructurării bancare în Asia de Est, în anul 1998

- % din PIB -

Țările	Credite neperformante	Costul restructurării bancare
1. Indonezia	40	19
2. Republica Coreea	28	30
3. Malaiesia	20	20
4. Filipine	9	-

Țările	Credite neperformante	Costul restructurării bancare
5. Singapore	8	-
6. Thailanda	27	30
7. Hong Kong (China)	8	-
8. Japonia	-	20
9. România	9	5-10

*Sursa: J.P..Morgan, 1998, **Asia Financial Markets**. Pentru România s-a determinat ca 50% credite, din totalul creditelor neguvernamentale, raportate la PIB.*

Anexa 8 - Locul unor țări central şi est-europene potrivit "indicelui libertății economice" şi influența asupra scorului general a principalilor factori de influență - anul 1998 -

			Factori de influență semnificativi			
	Locul în ierarhia celor 161 de țări	Scorul general	Politica comercială	Politica fiscală	Politica monetară	Politica bancară
1	2	3	4	5	6	7
I. Țări cu economie "liberă" (10 state), cu scor de până la 1,99	-	-	-	-	-	-
II. Țări cu economie "preponderent liberă" (61 state), cu scor între 2 şi 2,99	-	-	-	-	-	-
1. Cehia	12	2,05	1,0	3,5	2,0	1,0
2. Estonia	18	2,15	1,0	3,5	4,0	2,0
3. Letonia	61	2,85	2,0	2,5	5,0	2,0
4. Ungaria	62	2,90	4,0	4,0	4,0	2,0
5. Polonia	65	2,95	2,0	3,5	5,0	3,0
1	2	3	4	5	6	7
III. State cu economie "preponderent neliberă" (63 state), cu scor 3-3,99	-	-	-	-	-	-
6. Lituania	72	3,0	1,0	3,0	5,0	3,0
7. Slovacia	75	3,05	3,0	4,5	2,0	3,0
8. România	95	3,30	2,0	5,0	5,0	3,0
9. Moldova	97	3,35	3,0	3,5	5,0	3,0
10. Bulgaria	106	3,45	4,0	3,5	5,0	3,0
11. Rusia	106	3,45	4,0	3,5	5,0	2,0
12. Croația	116	3,65	3,0	3,5	5,0	3,0
13. Ucraina	124	3,80	4,0	4,0	5,0	4,0
IV. State cu economie "neliberă" (27 state), cu scoruri între 4 şi 5	-	-	-	-	-	-
14. Belarus	140	4,15	4,0	4,5	5,0	4,0
15.Bosnia	155	4,80	5,0	5,0	5,0	5,0

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 40/1999

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

CORUPȚIA LA ROMÂNI ÎN PERIOADA DE TRANZIȚIE (Partea I)

Prof. dr. Nicolae BELLI

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. DOUĂ EVALUĂRI ALE CORUPȚIEI ÎN ROMÂNIA. DIMENSIUNEA ŞI GRAVITATEA LOR 581

2. CORUPȚIA - DEVIANȚĂ SOCIALĂ DE CONŞTIINȚĂ ŞI COMPORTAMENT 585
   2.1. Cadrul conceptual al corupției 585
   2.2. Demersul sociologic 586
   2.3. Demersul juridic 587
   2.4. Concepția economiştilor despre corupție 588

3. ATRIBUTE DEFINITORII ALE CORUPȚIEI 593
   3.1. Corupția - viciu uman care poate să adoarmă, dar nu moare niciodată 593
   3.2. Corupția - crimă deliberată 593
   3.3. Corupția n-are naționalitate, ea este universală 594
   3.4. Adversarii corupției - autorii ei 594
   3.5. Corupția - prietena discretă a puterii 597
   3.6. Corupția - act de profundă injustiție socială 599

4. CAUZELE CORUPȚIEI 601
   4.1. Cauzele corupției în dezbaterile internaționale 601
   4.2. Cauza cauzelor corupției 602
   4.3. Slăbiciuni şi incoerențe ale legislației 604
   4.4. Venalitatea justiției 605
   4.5. Monopolul şi renta 608
   4.6. Politicile economice restrictive şi de intervenție ale statului 609
   4.7. Tranziția ca atare - sursă cauzală multiplă a corupției 609

5. PRINCIPII ŞI MECANISME ALE CORUPȚIEI 611
   5.1. Pregătirea terenului şi a echipei de atac 611
   5.2. Crearea deliberată a stării de confuzie 611
   5.3. Aruncarea în costurile întreprinderiia furturilor din aceasta 611
   5.4. Crearea de întreprinderi căpuşe 612

5.5. Crearea de firme fantomă 612
5.6. Plasarea de “cârtițe” în sistemul instituțional al statului 613

Corupția la români! Ce temă incitantă! O imensă mină de fapte pentru cercetători, în schimb, o adevărată calamitate națională pentru țară. Cu o moştenire istorică fabuloasă în spate - formată din încrucişarea genetică a fondului nostru primar cu marile tradiții în materie, otomane şi balcano-bizantine, apoi şi cu cele ruseşti şi austro-ungare - corupția în România dospeşte în fibra destinului său, devenind astăzi, în perioada de tranziție, de-a dreptul frenetică.

În canoanele istoriei, corupția reprezintă ştafeta permanentă a vremurilor decadente. Să fie, oare, şi tranziția noastră o asemenea vreme? Greu de acceptat, dar şi mai greu de negat un asemenea diagnostic. În primul rând, pentru că, înainte să ne aducă binele în numele căruia şi-a legitimat venirea, ea - tranziția - ne-a adus, deocamdată, numai rele, fiind aproape să ne ucidă chiar şi speranța pentru viitor. În al doilea rând, pentru că dintre toate aceste rele, nici unul nu dispune de un potențial atât de cangrenos, de perfid şi de păgubos material şi mental, cum este corupția.

Aprecierile sunt grave. Ele nu sunt vorbe în vânt, spuse la întâmplare. Nu vin, de pildă, din reacțiile spontane, scăpate din controlul prudenței premeditate ale politicienilor noştri care, în disputele dintre ei pentru accesul la putere şi avere, nu pridideşc şă-şi arunce reciproc tot felul de acuze, şi meritate şi nemeritate; nu vin nici din partea acelora care, din orgoliu sau din alte motive, de pildă electorale, încearcă să dea discursului un stil ofensiv şi cât mai acid cu putință, ca să atragă atenția. Dimpotrivă, ele vin direct din sfera realităților celor zece ani de tranziție care, prin mersul ei şleampăt şi spre nicăieri, în loc să fie o “distrugere creatoare”, ca orice revoluție, a fost, deocamdată, doar distrugere, aruncând populația şi țara în pragul disperării.

1. DOUĂ EVALUĂRI ALE CORUPȚIEI ÎN ROMÂNIA. DIMENSIUNEA ŞI GRAVITATEA LOR

Înainte să răscolim aceste realități, considerăm necesar să prezentăm, încă de la început, două evaluări ale corupției din țara noastră, din perioada de tranziție. Evocarea lor are un dublu temei: pe de o parte, ele au o semnificație confirmativă a veridicității aprecierilor grave făcute mai sus; pe de altă parte, ele constituie premise majore indispensabile pentru înțelegerea dezbaterilor angajate în paginile următoare.

Prima evaluare vizează locul României în lume privind corupția. O cercetare făcută anual de către organizația “Transparency International“, pe cazul a 85 de țări, plasează România, în anul 1998, pe locul 23 între cele mai

corupte țări, într-un clasament în care locul 1 este ocupat de Camerun, ca țara cea mai coruptă şi locul ultim, 85, Danemarca - țara cea mai puțin coruptă. Nu-i deloc o consolare pentru România că 22 de țări din acest clasament sunt mai corupte. În acest studiu sunt cuprinse şi țările exsocialiste europene. Între ele, cea mai coruptă este Rusia - locul 10 în clasament printre cele mai corupte țări - şi cea mai puțin coruptă este Estonia - ocupanta locului 60. În raport cu România, mai corupte, în afară de Rusia, sunt: Letonia - locul 15, Ucraina - locul 16, Bulgaria - locul 20 şi Iugoslavia - locul 21; mai puțin corupte în afară de Estonia, sunt: Ungaria - locul 53, Republica Cehă - locul 48, Polonia - locul 45, Bielorusia - locul 38 şi Slovacia - locul 37. Aceasta ar fi prima evaluare în care România, ca nivel al corupției, este depăşită de 22 de țări şi depăşeşte 62 de țări!

A doua evaluare. Venită din interiorul țării, ea încearcă să ne răspundă, tot sintetic, la întrebarea: cât de gravă este corupția în România? Într-o apreciere făcută de către preşedintele țării, se arată că, din cauza corupției "în şapte ani de tranziție avuția națională a fost jefuită şi o parte importantă a economiei distrusă"[1]! Că economia țării a fost jefuită şi o parte distrusă, este adevărat. A învinui însă de această jefuire doar primii şapte ani, adică regimul puterii anterioare, ni se pare un demers care, dacă nu este o necunoaştere a realității sau o naivitate, este, cu siguranță, o manevră conştientă, folosită în mod curent, în cercurile noastre politice, de autodezvinovățire şi de a arunca vina în cârca altuia . În orice caz, nu trebuie să vină un străin să ne spună că "sub regimul Constantinescu, clasa profitorilor a devenit şi mai puternică"[2]! Aşadar, corupția nu s-a oprit la primii şapte ani ai tranziției; ea şi-a continuat mai departe ofensiva cu şi mai multă frenezie, multiplicându-şi, astfel, şi acțiunea de jefuire a avuției naționale şi de distrugere a economiei.

Adăugăm la aceste aprecieri încă două, al căror fior ne îngheață şira spinării: una aparține chiar preşedintelui executivului, Radu Vasile, cum că în România s-a distrus atât de mult, încât "nici de furat nu mai este ce". Vom recunoaşte însă că, în pofida faptului că s-a furat în neştire, încă se mai fură, tot în neştire, sub privirile neputincioase sau complicitare ale organelor puterii; a doua apreciere, a unui senator, motiva inițiativa creării unei comisii de anchetare a FPS, în speranța că "poate vom reuşi să reducem corupția, care a fost ridicată la nivel de politică de stat"[3].

---

[1] Emil Constantinescu, Cuvântarea la şedința Consiliului Național de Acțiune împotriva Corupției şi Crimei Organizate, (CNAICCO), din 24 septembrie 1997. Adevărul, 25 septembrie 1997.

[2] Prof. Charles King (şeful catedrei de ştiințe politice, Universitatea Georgetown, Washington, specialist în problemele României), interviu acordat ziaristei Viorica Rusu, "Adevărul", nr. 12/iulie 1999.

[3] Beatrice Chiriac, Vrem să reducem corupția ridicată la nivel de politică de stat, interviu acordat de Paul Ghițiu, senator, "Curentul", 9 iunie 1999.

Subliniem că aceste aprecieri ale corupției din țara noastră nu sunt deloc nişte confesiuni făcute în momentele intime ale unor trăiri personale. Dimpotrivă, venind din partea unor personalități politice investite cu cele mai înalte funcții statale - preşedintele țării, preşedintele guvernului şi senator,- ele sunt un mesaj către națiune, a cărui fermitate şi gravitate nu puteau să nu lase urme în sufletul românilor. Vârtejul amețitor al corupției, deteriorarea continuă a vieții zilnice, ca şi nesiguranța zilei de mâine, le bulversează conştiințele şi le sporesc îndârjirea față de reforme şi tranziție. Îndârjirea le este firească, fiindcă, până acum, **reformele au fost mumă pentru unii, pentru o tagmă de profitori şi jefuitori ai avuției naționale, şi ciumă pentru alții, pentru marea majoritate a populației**, tot mai săracă şi mai umilită, chemată la nesfârşit la răbdare şi sacrificii. A devenit clar că **fenomenul corupției în România postdecembristă nu mai este o problemă oarecare, ci una cheie a mersului reformei şi tranziției**.

Ca reflex al importanței sale deosebite, corupția este însoțită de numeroase discuții şi inițiative pentru combaterea ei. Lupta se duce pe mai multe planuri, dintre care cel al puterii şi al presei cotidiene sunt decisive. Pe planul puterii, bătălia cunoaşte două momente: primul este cel al campaniei electorale şi al perioadei imediat următoare câştigării alegerilor, iar al doilea moment se derulează după 1998. În campania electorală, actuala putere a jucat tare pe cartea moralității şi a infierării cu mânie a corupției din sânul puterii anterioare, fapt care a contribuit mult la câştigarea alegerilor din noiembrie 1996. Imediat după aceea, se declanşează o adevărată cruciadă anticorupție: se organizează seminarii şi simpozioane naționale, deseori şi cu participare internațională; se fac periodic analize ample ale fenomenului în cadrul organelor statale abilitate; se adoptă noi inițiative pentru descoperirea şi combaterea faptelor de corupție. La toate aceste inițiative participă însuşi preşedintele țării care, punându-şi autoritatea în joc, şi-a asumat el însuşi conducerea cruciadei. Din păcate, în ultimul timp, această bătălie pare împotmolită în mâlul cleios al intereselor de grup şi al luptei politicianiste, iar corupția tinde să cadă în “colateral”. Faimosul Consiliu Național de Acțiune împotriva Corupției şi Crimei organizate (CNAICCO), apărut atât de zgomotos în 1997, este pe cale să-şi dea ultimul suspin, iar moştenitorul său, Comisia Națională Anticorupție pare că a murit înainte de a se naşte, din moment ce şi ea, nenăscută bine, i se pregăteşte deja un urmaş. Este vorba de “Institutul Național pentru Studiul şi Combaterea Criminalității Organizate şi Corupției“, inițiat de guvern, dar al cărui proiect continuă să facă stază în Parlament. Acum, se pare că preşedintele țării este preocupat, până la absorbție totală, de problemele externe şi îmbunătățirea imaginii României în lume, de problemele aderării țării la NATO şi UE, de Iugoslavia şi participarea la refacerea ei, de problemele globale ale omenirii etc.

Nu negăm necesitatea şi importanța acestor preocupări şi nici nu ne permitem să moralizăm pe cineva. Pe de altă parte, însă, nu putem scăpa nici

de presiunea obsedantă a unor întrebări: putem avea, oare, o imagine mai bună în exterior când ea este proastă şi continuă să se deterioreze în interior? Putem contribui, oare, la refacerea Iugoslaviei sau a altei țări, când noi înşine, bolnavi fiind şi continuând a ne autodemola, avem nevoie acută de refacere? În convingerea noastră, principalul adversar al acestei refaceri - adică al reformelor şi relansării creşterii economice, ca şi al însănătoşirii morale a societății noastre - este corupția. Nimic nu justifică slăbirea bătăliei împotriva acesteia şi situarea ei în "colateral", fie din motive că "nu prea ar mai fi de furat", fie din alte motive, cu ascensiune la interese politicianiste de partid.

În bătălia anticorupție însă arma cea mai zgomotoasă, dar şi cea mai eficace, este presa cotidiană. Față de numai câteva cazuri izolate semnalate în debutul tranziției (1990-1991), astăzi ziarele centrale şi locale umplu pagini întregi cu fapte grave de corupție din toate segmentele economiei şi societății. Deseori, ele descoperă aceste fapte chiar înaintea celor obligați s-o facă şi care sunt plătiți pentru aceasta cu salarii grase din banul public. Este adevărat că informațiile şi comentariile presei cotidiene sunt uneori senzaționalizate, alteori îmbibate de luciditate amară sau de ironie muşcătoare. În toate cazurile ele exprimă însă mari şi crude adevăruri, fiind extrem de utile, informațional, nu numai pentru opinia publică, în general, ci şi pentru organele statale profilate în combaterea fenomenului.

Din păcate, corupția, pe cât de bogată este ea în viața social-economică şi politică a țării noastre, pe atât de săracă este prezența ei în lucrările de cercetare economică. Greu de explicat această sărăcie, în condițiile în care necesitatea teoretică şi empirică a acestor lucrări este atât de evidentă. În primul rând, fiindcă acțiunea corupției constituie principala forță de dezagregare a economiei şi a societății şi, implicit, de pervertire şi frâna-re a tranziției. Pentru acest motiv, cercetarea ei nu poate lipsi din studiile de fundamentare a strategiei privind această tranziție. În al doilea rând, fiindcă fenomenul corupției, prin stadiul său de dezvoltare, are cristalizate deja atributele definitorii, oferind, astfel, suficientă materie primă cercetărilor de sinteză teoretică şi practică. Nu-i deloc o ciudățenie să afirmăm că tranziția de la socialism la capitalism, devenită un capitol al istoriei contemporane, devine, astfel, un nou capitol al ştiinței economice, iar teoria care o reflectă este de neconceput fără luarea în considerare şi a corupției ca principală forță de dezechilibru şi de frânare a dezvoltării.

Fiind un fenomen extrem de complex, corupția poate fi abordată din diverse unghiuri de vedere: economic, juridic, sociologic, filosofic, etic etc. Demersul nostru este preponderent economic. Clarificarea lui, însă, are, credem, o importanță primordială şi pentru înțelegerea corupției din oricare alt punct de vedere.

2. CORUPȚIA - DEVIANȚĂ SOCIALĂ DE CONŞTIINȚĂŞI COMPORTAMENT

În orice discuție - spunea Voltaire - ca să fii înțeles, este necesar ca, de la început, să-ți precizezi termenii cu care operezi. Corupția nu face excepție de la această cerință. În cazul ei, însă, necesitatea unei asemenea precizări este cu atât mai mare cu cât conținutul său cunoaşte interpretări diferite.

2.1. Cadrul conceptual al corupției

Prima şi cea mai importantă problemă a corupției, care cere clarificări de la început, este definirea cadrului său conceptual. ″Din păcate însă - cum observă, nu fără temei, un istoric al fenomenului - este mult mai uşor să recunoşti corupția decât să o defineşti″[1]. Indiferent cât de dificilă ar fi, definirea conceptuală a corupției este absolut necesară. Căci fără înțelegerea corectă, sau cât mai corectă cu putință a acestui cadru, nu pot fi clarificate nici celelalte laturi şi probleme ale corupției, Aceasta pe de o parte, pe de altă parte, precizările de ordin conceptual sunt necesare şi pentru faptul că lupta contra corupției, fiind extrem de dificilă şi dusă pe un teren aşa de mişcător, cere celor care coboară în arenă pentru a o combate să cunoască bine cine este adevăratul duşman care trebuie înfrânt.

Credem că nu este timp pierdut dacă zăbovim puțin asupra sensurilor care se dau corupției în izvoarele primare, cum sunt cele lingvistice, care reprezintă primele reflexii ale experiențelor de viață ale oamenilor.

Corupția vine din latinescul **corrumpere, corruptio**, prin care romanii defineau tot ceea ce reprezenta în bogata lor viață social-economică şi politică ″a distruge, a nimici, a strica, a vicia″[2]. În DEX-ul român, corupția reprezintă: (1) o stare de abatere de la moralitate, cinste, corectitudine şi datorie; (2) pervertire şi prostituare; (3) a face ca un fenomen social sau un sentiment să-şi piardă integritatea şi puritatea; (4) a strica, a deforma[3]. În ambele cazuri, termenii care circumscriu sensul corupției transmit un dublu mesaj: pe de o parte, ei conferă corupției semnificația unei stări de abatere de la normalitatea, reglementată prin legi şi norme de conduită în societate; pe de altă parte, aceiaşi termeni ne arată că, prin amploarea sa, corupția penetrează întregul spectru de viață şi conştiință a oamenilor. De aici şi complexitatea deosebită a

---

[1] Flora Lewis, Un phénomène mondial. La Corruption. Le Courrier de L'UNESCO, Juin, 1996. p. 15.

[2] Doichiță Ionescu, Dicționar latin-român, Ed. Orizonturi, Bucureşti 1993, p. 55.

[3] Dicționarul explicativ al limbii române, Ed. Academiei R.S.R., Bucureşti, 1984, p. 201.

acestui fenomen antisocial, fapt care-l face abordabil din diverse unghiuri de vedere. Să descifrăm principalele abordări curente în gândirea şi acțiunea social-economică din țara noastră.

În discursul politic şi inițiativele oficiale care-l însoțesc, ca şi în analizele raportate de organele de control social se foloseşte întotdeauna sintagma: ″crima organizată şi corupția″, ca şi cum ar fi două concepte distincte. De altfel, această deosebire o regăsim şi în titulatura noii instituții propusă spre creare de către guvern, numită ″Institutul Național pentru Studiul şi Combaterea Criminalității Organizate şi Corupției″. Sunt, într-adevăr, ″crima organizată″ şi ″corupția″ două noțiuni distincte? După părerea noastră, nu! Şi nu fiindcă ambele au conținut comun, au aceeaşi esență: sunt fenomene antisociale cu caracter infracțional, diferind doar forma lor de manifestare şi metodele folosite. În această lumină, apare clar că prezența în societate a crimei organizate - ca de pildă, criminalitatea economico-financiară sau organizațiile de tip mafiot - constituie, în esență, tot corupție, aşa cum este şi mituirea, considerată, deseori, forma clasică a corupției.

2.2. Demersul sociologic

O caracterizare conceptuală mai corectă şi mai motivată ştiințific a corupției din țara noastră o întâlnim la sociologii români. Le subliniem aici, în primul rând, meritul de a fi primii cercetători autohtoni din domeniul ştiințelor sociale care s-au ocupat de analiza ştiințifică a corupției, anume, încă din 1992-1993. Rezultatele cercetărilor lor sunt publicate în volumul ″Corupția şi Crima Organizată în România″[1]. În al doilea rând, subliniem că şi autorii cercetării semnalate, aşa cum rezultă din însuşi titlul lucrării, fac distincție între conceptul de corupție şi cel de crimă organizată. Distincția însă este prezentă doar în titlul cărții, nu şi în conținutul ideatic al acesteia unde crima organizată este apreciată tot ca fenomen de corupție.

Ceea ce ne interesează însă la sociologii noştri este punctul lor de vedere strict asupra corupției. ″Din punct de vedere sociologic - spun dânşii - fenomenul de corupție include ansamblul de activități imorale, ilicite şi ilegale, realizate de diverse grupuri şi organizații (publice şi private) şi de diverşi indivizi cu funcții de conducere sau care exercită un rol public, în scopul obținerii unor avantaje materiale sau morale, sau a unui statut social superior, prin utilizarea unor forme de constrângere, şantaj, înşelăciune, mituire, cumpărare, influență, intimidare etc″[2]. Aşadar, pe scurt, autorii apreciază corupția drept “ansamblul de activități imorale, directe şi ilegale”. Se conferă, astfel, corupției o deschidere conceptuală extrem de largă, incluzând în ea, de

[1] Dan Banciu şi Sorin Rădulescu, Corupția şi Crima Organizată în România, Editura «Continent XXI», Bucureşti, 1994.
[2] Op. cit., pp. 20-21.

fapt, orice acte de infracționalitate, deci şi crima organizată, căci şi ele sunt imorale, ilicite şi ilegale. Credem că este un punct de vedere judicios. După ce analizează cauzele, mecanismele, formele şi consecințele fenomenului, analiză care completează caracterizarea conceptuală şi structurală a acestuia, autorii precizează că, după părerea lor, ″noțiunea de corupție este ea însăşi o categorie juridică şi sociologică″[1]. Apare însă de neînțeles, de ce autorii reduc esența corupției la o categorie doar juridică şi sociologică, eliminând din conținutul său tocmai economicul care formează însuşi nucleul motivațional al fenomenului, în oricare din formele sale de manifestare. Ne întemeiem această apreciere pe convingerea că nu există act de corupție fără ca autorii ei să urmărească un anume scop pecuniar, - profitul - deci economic.

2.3. Demersul juridic

După jurişti, corupția reprezintă, în general, starea de infracționalitate care aduce atingerea valorilor fundamentale ale societății noastre: suveranitatea, independența şi unitatea statală şi teritorială a țării, proprietatea publică şi privată, persoana şi drepturile sale civice şi umane, precum şi ordinea de drept[2]. Pentru apărarea acestor valori, Dreptul combate corupția prin toate ramurile sale specializate, indiferent de specificul relațiilor sociale pe care le reglementează. Prin poziția pe care o are în sistemul Dreptului şi al ştiințelor juridice, Dreptul Penal concentrează, direct sau prin reflex, doctrina şi practica judiciară a corupției.

Apreciem ca un paradox faptul că Dreptul Penal Românesc foloseşte, în toate paginile şi articolele sale, doar de două ori termenul de corupție: o dată la Art. 202 ″Corupția sexuală″ şi a doua oară la Art. 261 unde se face vorbire despre mărturia mincinoasă ″prin constrângere sau corupție″. A folosi cuvântul corupție doar de două ori şi nici măcar în cazurile cele mai semnificative în întregul Cod Penal pare, într-adevăr un paradox. El însă este doar aparent. Căci, în realitate, corupția, chiar dacă nu-i numită în mod expres ca atare, este subînțeleasă implicit în numeroasele prevederi de fapte infracționale care prezintă pericol social, şi sunt sancționate penal. Prezintă pericol social acele fapte care aduc atingere valorilor fundamentale amintite anterior. Ilustrăm această afirmație chiar şi cu cazurile clasice de corupție, anume darea şi luarea de mită, pe care Legea Penală le numeşte fapte infracționale, fără a folosi deloc termenul de corupție.

Faptele infracționale de corupție sunt prevăzute în Codul Penal în peste 100 de articole. Nu putem să le enumerăm pe toate aici. De aceea, încercăm să le prezentăm sintetizate selectiv, în cel puțin patru categorii:

---

[1] Op. cit., p. 36.

[2] Codul Penal şi Codul de Procedură Penală, Ed. ″Cutuma″, Bucureşti, p. 14.

1) **Infracțiuni contra statului şi a organelor sale**: trădarea, spionajul, sabotajul, subminarea puterii de stat şi a economiei naționale, tăinuirea şi nedenunțarea; ofensa adusă unor însemne ale României, mărturia mincinoasă, tortura, evadarea, uzurparea de calități oficiale, trecerea frauduloasă a frontierelor țării, distrugerea de înscrisuri; abuzul în serviciu, luarea şi darea de mită, primirea de foloase necuvenite, traficul de influență, agresiunea asupra organelor publice etc;
2) **Infracțiuni contra persoanei**: omorul şi pruncuciderea, violența şi vătămarea corporală, lipsirea de libertate ilegal, violarea de domiciliu, amenințarea, şantajul, ofensa şi defăimarea autorității, ultrajul, insulta şi calomnia; violul, seducția şi corupția sexuală etc;
3) **Infracțiuni contra proprietății private şi publice**: furtul, tâlhăria, pirateria, abuzul de încredere, gestiunea frauduloasă, înşelăciunea, distrugerea, tulburarea de posesie etc;
4) **Infracțiuni economico-financiare**: falsificarea de monedă sau de alte valori, falsificarea instrumentelor oficiale de autentificare sau de marcare, falsul material în înscrisuri oficiale şi falsul intelectual, uz de fals; specula şi înşelăciunea, concurența neloială, evaziunea fiscală, deturnarea de fonduri, traficul de stupefiante etc.

Acesta ar fi, în înțelegerea noastră, demersul juridic al corupției prin prisma prevederilor din Codul Penal. Prezența expresă a infracționalității economico-financiare conferă acestei abordări un plus de cuprindere atât conceptuală cât şi faptică.

Fără îndoială, cele două abordări: sociologică şi juridică ale corupției oferă multe elemente utile în explicarea şi înțelegerea acestui fenomen, atât de complex. Deşi acoperă zone mari ale acestei complexități, totuşi, ele rămân doar două unghiuri de vedere, atât şi nimic mai mult. Numeroase alte zone ale corupției - economice, politice, morale, comportamentale privind mentalul colectiv şi/sau individual, psihologice etc. - rămân zone critice, neacoperite. Ori, clarificarea lor este indispensabilă pentru fundamentarea teoretică a fenomenului coruptiv.

2.4. Concepția economiştilor despre corupție

Cum era firesc, economiştii nu puteau rămâne în afara preocupărilor de cercetare a fenomenului corupției. Din păcate, economiştii români, din câte cunoaştem, continuă să rămână datori acestor preocupări. Economiştii occidentali sunt aceia care s-au implicat, de ani buni, în cercetarea problematicii corupției. În acest sens, amintim câteva exemple mai semnificative: Dicționarul corupției în Venezuela, două volume, publicat în 1989[1]: un dicționar similar

[1] Diccionario de la Corrupcion en Venezuela, 2 volumes, Caracas, Ed. Capriles, 1989.

apărut în Franța în 1991[1]; din 1993 ființează la Berlin ONG Transparency International care cercetează corupția în lume şi publică anual un clasament al țărilor (85 în 1998 față de 45 în 1994) după gradul de corupție; serii sistematice de analiză numite "Documente de lucru", elaborate în cadrul Organizației de Cooperare Economică şi Dezvoltare (OCDE), şi a organismelor financiare internaționale (BIRD şi FMI), ca şi în cel al organelor specializate ale ONU; marile publicații periodice de circulație internațională publică sistematic, uneori în cicluri integrate, studii pertinente despre corupție[2] etc.

Marea majoritate a economiştilor occidentali consideră că, în esența ei, corupția reprezintă abuzul puterii publice în scopul unui profit privat. În acest context merită să reținem câteva exemple mai semnificative.

După Robert Klitgaard, profesor de economie în California şi autor al mai multor studii în domeniu, "Corupția poate fi definită ca deturnare, în serviciul interesului privat, a unei influențe legate de o poziție a puterii"[3]. Simțind, probabil, că această formulare nu debordează de claritate, R. Klitgaard revine asupra problemei, într-un studiu ulterior, în care apreciază că "În sens general, corupția este abuzul unei puteri publice în scopuri private"[4]. Subliniind că "termenul de corupție acoperă multe lucruri", autorul enumeră printre acestea, asemenea forme de abuz ca: "mituirea, extorsiunea, traficul de influență, nepotismul, frauda, plicurile date funcționarilor publici (pentru a grăbi tratamentul unor dosare din competența lor) şi deturnarea de fonduri"[5].

Într-un studiu de mare profesionalitate, în care se analizează corelația dintre corupție şi dezvoltare, economiştii Băncii Mondiale, Cheryl W. Gray şi Daniel Kaufmann atribuie corupției tot un mesaj de abuz. "În sens general - afirmă autorii - corupția constă în utilizarea funcției publice în scopul unui profit personal. Aceasta cuprinde mituirea şi extorsiunea, ca şi alte tipuri de abuz, pe care un funcționar public îl poate comite el însuşi, în special frauda şi malversația"[6]. Pe aceeaşi linie se înscrie şi Paolo Mauro, economist în Departamentul Europa I al FMI. În studiul său despre cauzele şi căile de explorare a fenomenului, el consideră "abuzul unei funcții publice în scopuri de

---

[1] Gilles Gaetner, L'Argent facile: dictionnaire de la Corruption en France, Ed. Stock, Paris 1991.

[2] Finances & Développement, Mars 1998: Combattre la Corruption sur tous les front; La corruption, Le Courrier de L'UNESCO, iunie 1996.

[3] Robert Klitgaard, Que faire? La Corruption, Le Courrier de L'UNESCO. Juine, 1996, p. 34.

[4] Robert Klitgaard, La cooperation internationale contre la corruption. Combatre la Corruption dans le monde, Finances & Développement Mars, 1998, p. 4.

[5] Op. cit.

[6] Cheryl W Gray şi Daniel Kaufmann, Corruption et développement. Combatre la Corruption sur tous les front, Finances & Développement Mars, 1998, p. 7.

profit personal“ drept conținutul esențial al oricărei corupții.[1] Profitul personal rezultat din practicarea abuzului este numit de P. Mauro şi alți economişti “renta“, asociind-o deseori cu parazitismul.

O abordare mai largă a corupției ne-o oferă suedezul Ian Olander, membru de onoare al asociației “Europa 2000” - Consiliul Europei, asociație care se vrea un fel de Club de la Bruxelles şi care, printre marile sale obiective “Libertate, Democrație, Stabilitate”, are înscrisă şi combaterea corupției. Olander defineşte acest fenomen - corupția - prin două elemente caracteristice: mita şi orice alte comportări ale persoanelor cu responsabilități în sectorul public sau privat, care încalcă obligațiile lor statutare oficiale. El include în conceptul de corupție, în afară de mită şi asemenea fapte ca: frauda economico-financiară, plățile ilicite de tipul comisioanelor oculte, cumpărarea de voturi, contribuții politice ilegale, abuzul de putere, însuşirea de fonduri nemeritate etc.[2]

În rapoartele sale cu privire la dezvoltarea economiei mondiale, Banca Mondială, folosind o definiție mult mai simplă, mai scurtă, dar de mare expresivitate, apreciază corupția drept abuz în serviciul public în scopul obținerii de profit personal.

Privite din punctul de vedere al discuției noastre despre definirea cadrului conceptual al corupției, părerile economiştilor occidentali citați mai sus - şi lista lor nu se opreşte aici - sunt aproape unanime în a atribui corupției acelaşi mesaj: **folosirea abuzivă a unor funcții publice (sau a unor puteri publice) în scopul obținerii de profit personal**, adică de avantaje materiale nemeritate.

Definit astfel, conceptul corupției, esențializând faptele concrete, prin îndepărtarea de formele lor particulare şi apropierea de esența lor, capătă o dublă legitimitate: **una logică**, prin identificarea entității comune a faptelor de corupție şi **alta economică**, prin aşezarea fenomenului coruptiv în relațiile sale cauzale şi de scop, ambele motivate de dorința de profit. Ținând seamă de cauză şi scop, corupția este, în mod normal şi înainte de orice, un fapt economic şi numai prin reflex ea capătă şi alte înfățişări: juridică, sociologică, politică, morală, psihologică etc. Este evident că o asemenea definire a corupției ne oferă un cadru conceptual mult mai acoperitor realității acestui fenomen decât abordările sale sociologice, juridice etc. Tot evident este şi

---

[1] Paolo Mauro, La corruption: causes, conséquence et voies à explorer, Finances & Développement, Mars 1998, p. 11.

[2] Ian Olander, Comunicare la Conferința internațională cu tema “Cooperarea europeană în combaterea crimei organizate, a terorismului şi corupției în Balcani şi regiunea Mării Negre” (Bucureşti, 1997). Relatări după documentarul Crinei Sârbu: “Toată Planeta se joacă de-a hoții şi vardiştii”, în: “România Liberă, 15 mai 1998.

faptul că această precizare teoretico-metodologică nu diminuează cu nimic necesitatea şi importanța şi a celorlalte abordări, neeconomice ale corupției.

Fără îndoială, conceptul corupției, definit prin folosirea unei funcții sau a unei puteri publice în scopul obținerii unui profit privat, evidențiază virtuți care-i justifică valoarea epistemologică. În acelaşi timp, însă, el are şi un neajuns: faptul că leagă existența corupției de sectorul public, excluzând astfel posibilitatea ei şi în sectorul privat al economiei. Frauda, şantajul, extorcarea, falsul, furturile directe etc. sunt prezente, în multiple forme şi în relațiile dintre particulari, ele constituind, în final, tot acte de corupție.

În ceea ce ne priveşte, înțelegem corupția ca o devianță socială de conştiință şi comportament uman în scopul însuşirii unor avantaje nemeritate, adică a unui profit în interes personal. Avem motive să credem că această devianță socială, alterând mentalitatea şi comportamentul în societate, reprezintă pata cea mai neagră pe care tranziția a pus-o pe sufletul românului. Vicierea mentalității de dorința lacomă pentru câştiguri nemeritate afectează direct raporturile comportamentale dintre oameni, dintre cetățean şi instituțiile publice, dintre muncitor şi întreprinderea care-i asigură locul de muncă şi existența, dintre grija foarte atentă față de ce e "al meu" şi indiferența culpabilă față de ce e "al tău" sau "al tuturor". Toate aceste aspecte, fiind structuri comportamentale de conştiință sau comportament, pot ataca nu numai patrimoniul țării, ci şi însuşi nucleul de coeziune a entității noastre umane, sociale şi naționale. Din aceste motive, ele sunt mult mai grave şi păguboase decât şocurile economice. Probabil că actuala criză economică va putea fi învinsă în câțiva ani. În schimb, alterările mentalului colectiv se îndreaptă mult mai dificil, mai costisitor şi mai îndelungat. Este un motiv în plus pentru o cunoaştere mai temeinică a corupției şi pentru lupta mai eficientă împotriva ei. Credem că se justifică, din punct de vedere euristic, a privi corupția în sens restrâns şi în sens lărgit.

În sens restrâns, conceptul corupției se defineşte prin ceea ce canoanele juridice numesc "infracțiunile de dare şi luare de mită, primirea de foloase nemeritate şi trafic de influență". În teorie şi practică, aceste fapte sunt invocate primele şi se bucură de o acceptare generală şi indiscutabilă. Pe acest motiv, s-ar justifica, după părerea noastră, a le atribui caracterul de fapte clasice ale corupției. În acelaşi timp, însă, limitarea canoanelor juridice la aceste fapte, chiar dacă le considerăm clasice, reflectă, fără îndoială, prezența unui gol în legislația noastră generală. Pentru umplerea lui, unii specialişti propun ca, în conceptul de corupție, să se asimileze, legislativ, şi alte fapte antisociale, cum ar fi de pildă: darea şi luarea de comisioane oculte şi fapte care exced atribuțiile funcționarilor publici şi care aduc acestora avantaje materiale ilicite[1]. Mai mult decât atât, autorul acestor propuneri aprecia că până

[1] Gheorghe Mocuța, Intervenție la seminarul internațional de la Bucureşti "Moralitate şi guvernare" din 12-13 februarie 1998, Adevărul, 13.02.1998.

când nu se vor incrimina şi aceste fapte nimic nu se poate schimba în bine. Chiar şi cu aceste fapte, conceptul corupției, deşi devine mai acoperitor, nu depăşeşte totuşi sensul său restrâns.

În sens lărgit, conceptul corupției cuprinde, nu numai faptele de luare şi dare de mită sau comisioane oculte, însuşirea de avantaje necuvenite, traficul de influență şi abuzul funcțiilor publice, ci şi întreaga gamă de fapte antisociale numite generic "criminalitatea organizată". Ea înglobează, astfel, în structurile sale alcătuitoare întregul lanț de acte care se abat de la moralitate, cinste şi datorie. Analiza ei face distincție clară între corupția economică şi cea politică, între mica şi marea corupție, între corupția ordinară (contrabandă, evaziune fiscală, furt etc.) şi corupția care atacă interesele naționale, cum este trădarea de țară şi de neam. Lista acestor fapte este foarte lungă. Cele mai importante dintre ele vor fi analizate concret mai departe, la locul cuvenit. Aici amintim doar că ele sunt legate de infracționalitatea economico-financiară (contra-bandă, evaziune fiscală etc.) şi de crima organizată sub formă de bandă sau mafiotă.

Deşi indispensabilă în aparatul tehnico-medotodologic de investigare a corupției, definirea cadrului conceptual nu se limitează deloc la simpla identificare a conținutului său general; acest cadru cuprinde, de asemenea, şi celelalte laturi care structurează entitatea corupției. Este vorba de atributele caracteristice, definitorii, ale acesteia, cauzele, principiile şi mecanismele care o pun în mişcare, formele şi domeniile în care se manifestă, consecințele ei social-economice şi căile de explorare şi combatere a ei.

3. ATRIBUTE DEFINITORII ALE CORUPȚIEI

Indiferent de amploarea şi formele sale concrete, indiferent şi de autorii ei, corupția se caracterizează printr-o serie de atribute proprii, care-i definesc în egală măsură conținutul lăuntric - entitatea ei ca atare - şi totodată distincția sa față de alte fenomene antisociale. Între aceste atribute definitorii evidențiem următoarele:

3.1. Corupția - viciu uman care poate să adoarmă, dar nu moare niciodată

Ca orice viciu, corupția poate să adoarmă un timp, dar nu moare niciodată. Adoarme, de regulă, sub acțiunea represivă a măsurilor de combatere a ei când a devenit prea obraznică. În aceste momente ea se retrage discret în pliurile ascunse ale societății şi aşteaptă, răbdătoare şi cu speranță, vremuri prielnice. Când acestea vin, reapare şi corupția pe scenă, vioaie şi insolentă, gata de atac. Dacă nu-i oprită, se întinde ca pecinginea pe tot corpul societății, putând ajunge, ca amploare, până la dimensiunea unui flagel național. Credem că asemenea condiții le-a oferit şi continuă să le ofere corupției, cu o generozitate care frizează inconştinența, tranziția noastră postdecembristă, prin modul în care a fost croită şi înfăptuită de autorii ei.

3.2. Corupția - crimă deliberată

Corupția este o crimă deliberată şi nu una pasională. În calitate de crimă, ea constituie o pervertire a conştiinței, manifestă prin alterarea comportamentală a mentalului individual şi/sau colectiv. În calitate de act deliberat, corupția are în spatele său, ca motivație, un calcul: avantajele obtenabile prin ocolirea legilor trebuie să fie mai mari decât costul riscului implicat de fraudarea dată. Aşadar, spre deosebire de crima pasională care este oarbă, fiindcă angajează sentimente şi instincte, corupția are ochii deschişi, fiind mânată de rațiunea profitului urmărit. Punând corupția în parametrii rentabilității, corupătorii şi corupții îşi determină profitul afacerii în funcție de costurile riscului. Evaluarea acestor costuri presupune o bună cunoaştere a legilor, adică a diferitelor forme de sancțiuni penale sau administrative şi a şansei de a fi aplicate efectiv, fapt care la rândul său depinde de capacitatea mecanismelor de exercitare a controalelor sociale: contabile, economice, financiare. Oricum, rămâne fapt incontestabil că, aşa cum remarcă şi specialiştii, "corupția creşte în măsura în care beneficiile scontate sunt superioare riscurilor implicate"[1].

---

[1] Donatella della Porta, Le Loup dans la Démocratie, Le Courrier de L"UNESCO, La Corruption, Juin 1996, p.19.

Fiind crimă deliberată, corupția poate fi practicată nu de către oricine, ci numai de către aceia care au în puterea lor un bun sau serviciu, iar prin deliberarea de a-l înstrăina ilegal generează anumite avantaje. Aceste persoane sunt funcționarii publici şi oamenii politici. Ce pot cumpăra prin mituire, particularii de la aceste persoane? Pot cumpăra: **piețe publice**, **avantaje acordate de stat**, **facilități fiscale**, **economie de timp şi ocolirea reglementărilor**, **alterarea rezultatelor proceselor juridice**[1] etc. În aceste cazuri, mituirea îl poate convinge pe funcționarul public sau pe omul politic să delibereze alegerea unui furnizor privat de drumuri şi servicii necesare statului, sau alegerea unui client privat dispus să cumpere o concesiune publică privind exploatarea unui teren petrolier, construirea de bunuri etc; alocarea de subvenții; reduceri de impozite; obținerea mai rapidă a unui permis legal etc.

3.3. Corupția n-are naționalitate, ea este universală

În forme şi intensități diferite, corupția este prezentă în toate timpurile şi în toate țările, iar în interiorul țărilor, legăturile țesute prin corupție au loc în toate segmentele economiei şi societății, respectiv la toate nivelurile deciziei publice şi private. În condițiile actuale, dominate de globalizarea economiei, de expansiunea nestăvilită a informaticii şi de marile procese integraționiste, corupția îşi creează alte scheme de atac, mai elaborate. Ceea ce apare nou în aceste scheme este tendința de mondializare a fenomenului, atât ca acțiune, cât şi ca efecte. Avem în vedere mai ales organizarea rețetelor de tip mafiot care se ocupă cu: traficul de droguri şi de arme; falsificarea de bancnotă şi albirea banilor murdari; contrabanda cu țigări şi alcool; inginerii financiare de țepuire a bugetului de stat sau a băncilor etc. Toate acestea - şi altele similare - au venit grăbite şi în România postdecembristă, contribuind la dezordinea din economie şi societate, la prelungirea nejustificată a tranziției şi creşterea, tot nejustificată, a costurilor sale. Experiența României - şi nu numai a ei - atestă concluzia că este greu să faci tranziție, dacă ai corupție.

3.4. Adversarii corupției - autorii ei

Corupția are ca adversari chiar pe autorii săi. Pare paradoxal ca adversarii corupției să fie totodată şi autorii săi. Antinomia dintre cele două noțiuni este însă doar aparentă. În fondul lucrurilor, este vorba de dedublarea aceloraşi persoane în funcție de interesul lor individual, de clasă sau de partid, existent la un moment dat. Dacă acest interes i-o cere, adversarul de astăzi al corupției poate deveni mâine autorul ei. Să nu uităm că societatea umană constituie o țesătură complexă de relații sociale, în alcătuirea cărora coexistă, încrucişate între ele, relații ierarhice şi de dependență economică, relații de

[1] Cheryl W. Gray et Daniel Kaufmann, Corruption et Développement, Finances & Développement, Mars 1998, pp.7- 8.

clasă şi politice, relații de grup, familiale, profesionale sau regionale, relații religioase etc. Or, la temelia acestor relații stau întotdeauna anumite interese, deseori conflictuale, care devin, de fapt, motorul corupției. Abordându-le în perspectivă istorică, un cercetător al problemei, profesor de istorie al ideilor politice la Universitatea helvetă din Lausanne, observa că, aşa cum în trecut, de pildă, "în monarhie, corupătorul şef era suveranul care împărțea favorurile şi privilegiile de sus în jos, pe scară socială, iar un univers de oameni devotați, de clienți şi de intriganți îşi disputau favorurile prințului sau bogaților", tot astfel şi astăzi, "în statele democratice moderne, n-au dispărut deloc ambițiile indivizilor, clanurilor şi facțiunilor" şi că "datorită rețelelor lor de clienți şi aliați, intriganții pot influența deciziile justiției, pot trafica numirile de magistrați şi de funcționari şi pot accepta posturile cele mai lucrative"[1].

Este evident că toate aceste elemente se regăsesc şi în profilul moral şi politic al României postdecembriste. Am adăuga la toate aceste constatări încă o idee: că în România, ca în toate țările, corupția este combătută de organele de control social ale statului, organe care sunt numite şi controlate în activitatea lor de putere, adică de partidul sau coaliția de partide de guvernământ. Cum o să acționeze aceste organe, dacă este cazul, contra celor care le-au numit şi le asigură salarii grase? Pe de altă parte, chiar aceste organe pot fi corupte, sau pot avea în structurile lor persoane tarate de virusul corupției. Viața abundă de asemenea exemple. Din motive de spațiu ne vom limita doar la două. Mai întâi, amintim cazul lui Pânzariu Mihai, fostul director general al Direcției Generale a Vămilor şi a gen. Gheorghe Florică, fostul Comisar şef al Gărzii Financiare, ambii acuzați de a fi fost lupi-paznici la oi; amintim, de asemenea, aprecierea cunoscutului om politic şi deputat, Ion Rațiu care, criticând politica partidului său, PNȚCD, se întreba: "Unde este tradiția de dăruire în slujba națiunii ? Corupția, nepotismul şi foştii comunişti investiți cu funcții importante şi prezentați acum drept buni penețecedişti, iată ce a realizat partidul nostru până acum"[2]. Vom recunoaşte că aprecierile domnului Rațiu sunt valabile de fapt pentru toate partidele noastre politice.

Un exemplu clasic în care adversarii corupției sunt şi autorii ei când au interes în acest sens este cel al finanțării activității partidelor şi a campaniilor lor electorale. Această finanțare înghite sume mari de bani. De unde vin ei? Din sponsorizări - se justifică, adesea conducătorii partidelor. Dar cine dintre cei care are bani se aventurează în asemenea sponsorizări fără să spere, la adăpostul unei promisiuni prealabile, votarea vreunei legi, sau articol de lege, sau luarea vreunei măsuri concrete de politică economică în stare să-i asigure

---

[1] Biancamaria Fontana, Les racines d'une longue tradition, Le Corrier de L'UNESCO, La Corruption, Juin 1996, pp. 10-11.

[2] Ion Rațiu, Comunicare la simpozionul cu tema "Identitatea creştin-democrată" (10-12 noiembrie 1998, Satu Mare). Cităm din relatările ziarului Adevărul (21/11/98): "Corupție, Nepotism, Comunişti pervertiți" de Cristian Mihai Chis.

un profit, o protecție sau o facilitate în afaceri? Nimeni! Căci omul de afaceri este un producător de bani: el cheltuieşte bani pentru a-i aduce alți bani. Aceasta-i legea lui profesională şi chiar sensul existenței lui în calitate de capitalist. Aducem în acest sens câteva exemple de mare rezonanță internațională şi deosebit de instructive pentru înțelegerea relației dintre corupție şi puterea politică.

Mai întâi, un exemplu din bogata experiență electorală a SUA. În 1973, când s-a declanşat acțiunea de impeachment (acuzare) a preşedintelui Nixon cu ocazia "Afacerii Watergate", i s-au scos la vedere numeroase fapte obscure imputabile corupției. Dintre acestea amintim, pe scurt, doar două cazuri. Primul se referă la sponsorizarea campaniei electorale din 1972 a preşedintelui de către marile corporații industriale. Industria textilă, de pildă (prin cunoscuta companie Spartan S.C. şi Roger Milliken directorul ei general), a contribuit la campania amintită cu o sponsorizare de 363.mii dolari, în schimbul promisiunii de a reduce contingentele de import de textile ale SUA din Japonia, Coreea de Sud, Singapore şi Taiwan, sporind astfel cota din piața internă a sponsorului, simultan cu slăbirea concurenției externe. Faptul s-a realizat în numele interesului național al țării de a-şi proteja industria proprie de concurența străină[1]. Firmele din industria laptelui ar fi sponsorizat aceeaşi campanie electorală cu 2 milioane dolari în schimbul promisiunii din partea puterii de a reduce contingentele de import la produsele de profil, de a creşte cota din piața internă şi de a facilita decizia creşterii prețului la lapte cu 10 cenți per quarter (1,136 litri). Al doilea caz este al lui Bebe Robozo, bancher din Florida şi prieten apropiat al lui Nixon, care i-ar fi favorizat o sponsorizare în aceeaşi campanie electorală de 527 mii dolari contra unor promisiuni de ordin legislativ. Este clar, aşadar, că aceşti sponsori, ca şi toți ceilalți necitați aici, şi-au făcut dinainte socoteala că sponsorizările avansate de ei pentru nevoile campaniei prezidențiale sunt un fel de investiții în afaceri care urmează să le aducă profituri de zeci şi sute de milioane de dolari. Cât priveşte corupția la nivelul consilierilor prezidențiali ai lui Nixon, vorbesc de la sine următoarele date: din cei 22 consilieri avuți în a doua legislatură, 20 erau în închisori, unul în curs de judecare şi doar unul era liber[2]. Astfel, aproape toți preşedinții SUA au fost acuzați la timpul lor de anumite afaceri obscure: vânzări de arme, facilități legislative etc. Corupții mari la nivelul puterii au făcut obiectul unor adevărate scandaluri naționale şi în celelalte democrații occidentale: Italia, Anglia, Franța, Japonia, Germania etc. şi chiar în cadrul Uniunii Europene. România nu face excepție de la aceste acte de corupție la nivelul puterii. Prea plin ne este trecutul de abuzul privilegiilor şi de ruşfeturi de tot felul ca acestea să dispară în tranziția postdecembristă. Dimpotrivă, ele s-au multiplicat enorm în această

[1] The Philadelphia Inquirer, 25 noiembrie 1973.
[2] The Philadelphia Inquirer: America, pleas Wake up! Impeach Nixon Immediately, 2 decembrie 1973.

perioadă, fiind ajutate nefericit de cel puțin două mari slăbiciuni: a) mersul şleampăt al tranziției, concretizat în tărăgănarea nejustificată a reformelor necesare şi b) în uşurința cu care imităm străinătatea şi ne legănăm după cum bate vântul acesteia.

3.5. Corupția - prietena discretă a puterii

Corupția nu-i duşmanul puterii. Actuala putere, venită la cârma țării în 1996, şi-a anunțat, de la început, hotărârea de a face ordine în economie şi societate. Curând după instaurare, ea a aruncat pe piața națională a ideilor fenomenul corupției cu intenția, declarată public cu mult zgomot, de a o combate energic. În acest sens, se înscrie şi "Cartea Albă a Crimei Organizate şi a Corupției"[1]. Ea însă înzestrează corupția cu puteri de reprezentare doar pentru opoziție, exact cum a făcut şi face şi actuala opoziție, dând corupției semnificația centrală doar pentru adversarul său. Nici una din părți nu recunoaşte existența corupției şi în casa proprie. Prin acuzele reciproce înțelegem bine că fenomenul este prezent în ambele tabere, adică în întreaga economie şi societate. Acuzând însă numai adversarul de corupție, înseamnă că, de fapt, lupta se duce nu împotriva acesteia, ci împotriva adversarului, corupția jucând doar rolul de motiv al disputelor politice. Nu vrem cu nici un chip, nici astăzi, după atâta europenizare pe capul nostru, să-l dezmințim pe marele nostru om de gândire şi spiritualitate românească, C. Rădulescu-Motru că, în România "a face politică însemnează a te război cu toată lumea", că "războirea politică, deşi deşartă, este în sângele românului" şi "că de toată această războire nu profită cu nimic statul"[2].

Dincolo de tertipul acuzelor reciproce dintre putere şi opoziție, adevărul este că şi în România postdecembristă s-a format o adevărată cârdăşie între marii escroci ai tranziției cu unele structuri ale puterii. Ca urmare, zilnic din buzunarul cetățeanului sunt furați bani, din avuția națională sunt sustrase bunuri şi valori de interes național, țara devine mai săracă, bugetul mai slăbănog şi viitorul mai incert; "sume imense de bani sunt deturnate din drumul lor firesc şi intră în conturile unui grup restrâns - dar din ce în ce mai puternic de oameni. În ultimii şapte ani, aceşti oameni au pătruns în toate structurile puterii, în justiție, în poliție, în serviciile speciale, în lumea bancară"[3]. Din această analiză, preşedintele Emil Constantinescu trage două concluzii majore: a) că implicarea crimei organizate cu structurile puterii generează

---

[1] Consiliul Național de Apărare a Țării, Cartea Albă a Crimei Organizate şi a Corupției, vol.1, 1998.

[2] C. Rădulescu-Motru, Românismul, în "Dreptul la Memorie" în lectura lui Iordan Chimet, vol. III, Ed. Dacia, Cluj, 1992, p. 46.

[3] "Cuvânt înainte" la lucrarea "Cartea Albă a Crimei Organizate şi a Corupției" vol.I,1998.

"realitatea corupției de stat"[1] şi b) că această realitate este agravată de complicitatea cel puțin tacită, a unor cercuri mondiale de afaceri care preferă să trateze cu structurile crimei organizate, care asigură o mai rapidă repatriere a beneficiului, decât structurile încă ineficiente ale statului"[2].

Din păcate, cum am mai arătat, corupția nu s-a limitat deloc la primii şapte ani de tranziție; ea a continuat cu vigoare şi obrăznicie şi după aceea, adică în timpul actualei puteri. Exemplele sunt numeroase şi de mare amploare. Ele avuează adevărul că persoane din sânul puterii sunt implicate direct în acte de corupție şi crimă organizată. Implicarea lor este evidentă chiar şi prin îngăduința sau tăcerea suspectă, ca să nu-i spunem complicitară, față de marile corupții ale puterii precedente. Opinia publică, mai ales prin mijlocirea presei, nu putea trece cu vederea dezamăgirea populației în legătură cu moralitatea actualilor guvernanți. Făcându-se ecoul acestei dezamăgiri, directorul ziarului "Adevărul", Dumitru Tinu - un neobosit şi temut luptător pe frontul de luptă împotriva corupției şi al cărui condei ascuțit răscoleşte neliniştitor multe conştiințe pătate din fosta şi actuala putere - avea dreptate să aprecieze că dacă "alegătorii i-au votat pe actualii conducători", au făcut aceasta "nu pentru că păreau mai deştepți, mai buni specialişti, ci în primul rând, pentru că au crezut că aceştia sunt curați şi vor fi cinstiți, corecți, responsabili". Însă "n-a fost nevoie de prea mult timp pentru a se convinge că noua putere este la fel de coruptă ca şi precedenta. Abuzurile, traficul de influență, nepotismul, escrocheriile au proliferat rapid, însoțindu-ne ca un blestem"[3].

Probabil că tot la corupție se referea şi preşedintele țării când, cuprins de un acces de sinceritate, aprecia că avem o clasă politică mizerabilă şi murdară şi că este scârbit de această clasă. Toate evidențele existente în experiența României postdecembriste atestă legăturile strânse dintre politicieni şi corupție şi implicit aprecierea că, aşa cum se constată şi în experiențele celorlalte țări, **corupția nu-i neapărat duşman al puterii**. Într-o discuție mai largă despre ciclul infernal al marilor scandaluri de corupție din democrațiile moderne, Flora Lewis ajungea la concluzia că, "chiar în sânul guvernului, corupția are tendința de a rămâne un fenomen" şi că "ar fi naiv să se creadă că acest fenomen, al corupției, este neapărat duşmanul puterii"[4]. Aceeaşi părere o împărtăşeşte şi un alt cercetător cunoscut al problemei, profesor de ştiințe politice, Donatella della Porta. Pornind de la "scandalurile financiare din democrațiile "model", ca Franța şi Regatul Unit, care au compromis oameni politici la vedere", della

---

[1] Emil Constantinescu, Morală şi politică în tranziție, alocuțiune la seminarul internațional "Moralitate şi guvernare în perioada de tranziție", (Bucureşti 15-16 februarie 1998), Adevărul, 17.02.1998.

[2] Op. cit.

[3] Dumitru Tinu, Se strânge funia la par, Adevărul, 4 iunie 1999.

[4] Flora Lewis, Un phénomène mondial. La Corruption, Le Courrier de L'UNESCO, Juin, 1996, p.16.

Porta trăgea concluzia că "dacă se pare vădit că dezvoltarea democrației nu antrenează extincția afacerismului politic, trebuie să ne aplecăm asupra caracteristicilor sistemului democratic care favorizează sau autorizează corupția"[1]. Cităm aceste idei nu pentru a ne consola că ce se întâmplă la noi se întâmplă şi în lumea bună, la case mai mari, şi nici de a crea un sentiment de fatalitate în fața unor pericole inevitabile, ci pentru a atrage atenția asupra necesității unor mecanisme de control social bine organizat.

A spune despre corupție doar că nu este duşmană puterii constituie totuşi un mod elegant, nu fără puțin iz de oportunism intelectual, de a nu spune adevărului pe nume. În realitate, corupția nu numai că nu este duşmană, dar este chiar prietenă bună a puterii, acceptată de către mai multe structuri ale sale. Afirmarea acestei aserțiuni se întemeiază pe reconsiderarea a două premise majore: a) prezumția de nevinovăție a statului şi a clasei politice care-l are în administrare şi b) veridicitatea statului ca exponent al întregii națiuni. Reconsiderarea e necesară, fiindcă, în realitate, lucrurile stau altfel. "Statul român - remarcă analistul politic Mircea Boari - este al cetățenilor acestei țări doar cu numele. În fapt, statul român este astăzi o **megainstituție cvasi-privată**. Cu excepția câtorva ministere "neutre" şi a vreunei comisii obscure fără valoare lucrativă, maşinăria de stat este administrată de clasa politică în nume propriu şi împotriva intereselor majorității cetățenilor acestei țări"[2].

3.6. Corupția - act de profundă injustiție socială

Corupția este întotdeauna injustă, indiferent de formele şi amploarea ei, pentru că, profitul care o însoțeşte, realizat de ambii săi participanți - corupători şi corupți - constituie un câştig nejustificat de munca proprie, el fiind obținut pe căi necinstite, prin redistribuire, din munca altora. Aceasta în primul rând. În al doilea rând, **injustețea corupției are întotdeauna un caracter social**, deoarece profitul implicat de săvârşirea ei este suportat nu de un individ sau altul, ci de întreaga populație a țării. Cum? Prin dubla ei calitate, de consumator şi de contribuabil la bugetul de stat. În calitate de consumator, populația cumpără produse şi servicii care provin şi din actele de corupție, al căror preț de vânzare cuprinde şi costul corupției - valoarea mitei şi a altor avantaje. În calitate de contribuabil, populația plăteşte un impozit mai mare, pentru a compensa, astfel, fraudarea bugetului de către participanții la corupție.

Dar fațetele injustației sociale a corupției sunt mult mai numeroase decât cele punctate mai sus. De pildă, privilegiind ocultul față de transparență, corupția privilegiază, de fapt, un mic grup de inițiați în ştiința ocolirii legilor în defavoarea masei de cetățeni oneşti şi cinstiți, accentuând inegalitățile

---

[1] Donatella della Porta, Le Loup dans la democratie. La Corruption, Le Courrier de L'UNESCO. Juin, 1996, p.18.

[2] Mircea Boari, "Privatizarea" statului şi frauda de stat, Curentul, 16 iunie 1999.

economice şi sociale peste limitele firescului. Mita, fiind o rentă nemeritată, devine un factor de nedreptate socială şi prin faptul că, pe de o parte, creează o pătură de paraziți, care trăieşte pe seama altora, iar pe de altă parte, ea (mita) micşorează volumul investițiilor, deci şi a numărului de locuri de muncă, lipsindu-i pe unii membri ai societății de posibilitatea de a munci şi de a trăi din venituri proprii, fără a apela la compensări din bugetul de stat. Corupția implicată de atragerea de voturi în campaniile electorale generează un regim de diverse privilegii postelectorale în favoarea celor care au sponsorizat alegerea unui partid sau a unei personalități prezidențiale, ale căror câştiguri sunt de multe ori mai mari decât cheltuielile făcute. Prin toate aceste forme - şi altele similiare - **profitul strâns prin actele de corupție are un caracter de impozit plătit de cetățenii țării drept tribut pentru cinstea şi onestitatea lor, pentru moralitatea lor individuală şi socială**.

4. CAUZELE CORUPȚIEI

Există cel puțin trei împrejurări majore care cer să cercetăm cauzele corupției. Prima este de ordin epistemologic. Ea reliefează faptul că, în general, **cunoaşterea adevărată a corupției înseamnă cunoaşterea cauzelor care o determină**. Mai mult decât atât, când o cauză este bine cunoscută se pot afla şi efectele sale. A doua împrejurare, de ordin structural, arată că **relațiile cauzale fac parte integrantă din însăşi esența corupției** şi că, pe cale de consecință, cunoaşterea lor înseamnă a pătrunde şi înțelege tocmai această esență. În fine, a treia împrejurare vine din viitor, impusă de perspectiva luptei anticorupție. Cum remarca marele nostru învățat, Nicolae Titulescu, "dacă cunoaştem cauzele, avem o îndrumare pentru a-i remedia efectele"[1], deci o îndrumare şi pentru viitor. Pentru cunoaşterea cauzală a corupției este necesar să pătrundem dincolo de aparențe, în structurile ei de profunzime, acolo unde forțe interne generează faptele de la suprafață. Cauzele îmbracă şi ele forme multiple: primare şi derivate, principale şi secundare, obiective şi subiective etc.

4.1. Cauzele corupției în dezbaterile internaționale

În dezbaterile internaționale se confruntă în principal două păreri: una susține că ar exista mai multe cauze simultane ale corupției, cu acțiune diferită în perioade şi țări diferite; alta - că ar exista o cauză generală, din care derivă numeroase alte cauze.

De pildă, unii economişti ai Băncii Mondiale, care nu prea vor să se complice cu reflecții meditative mai profunde, explică apariția corupției prin cauze strict imediate şi pe cât posibil cuantificabile sub forma unui "coeficient de tentație". Este o abordare preponderent pragmatică, tipică cerințelor Băncii Mondiale care, ocolind speculațiile teoretice, oferă materie primă informațională pentru modelări econometrice ale fenomenului. Pe această linie se înscrie, de pildă, Sanjay Pradhan, economistul principal al Raportului Băncii Mondiale asupra dezvoltării în lume în 1997. În concepția acestuia, abuzul puterilor publice în scopuri private ar fi simptomul degradării motivațiilor; corupția prosperă acolo unde perversiunile politicii şi legislației îi lasă câmp liber şi unde contraponderile instituționale sunt slabe; prima (profitul) oamenilor politici şi funcționarilor publici oferă mai multe posibilități de corupție; generalizarea corupției este, de asemenea, favorizată de către venalitatea justiției; corupția se întâlneşte adesea acolo unde există între salariile publice

[1] Nicolae Titulescu, Reflecții, Editura Albatros, Bucureşti 1955, p. 44.

şi private un ecart prea mare[1]. Deşi reale, toate aceste cauze nu răspund, totuşi, la întrebarea comercială: ce anume determină însăşi degradarea motivațiilor, venalitatea justiției şi ecartul dintre salarii? Este evident că trebuie să existe o cauză a cauzelor corupției.

În general, aceeaşi schemă de gândire a cauzelor corupției o folosesc şi alți economişti de seamă ai Băncii Mondiale. Pentru Cheryl W. Gray şi Daniel Kaufmann, corupția ar avea drept cauze: atracția puternică a profitului, exacerbată de sărăcie; existența monopolului şi a puterilor discreționare a funcționarilor publici; reglementările vagi ale proceselor economice şi ale comportamentului agenților economici; concurența politică; responsabilizarea slabă a instituțiilor etc.[2] Fără îndoială că toate aceste împrejurări sunt cauze reale ale corupției şi că sărăcia le poate exacerba. Dar cum s-ar explica prezența corupției şi în țările bogate ? Şi cum se explică însăşi atracția puternică a profitului?

În schimb, economistul italian Paolo Mauro, aducând la zi unele teze afirmate prin anii ’70, susține că în apariția corupției există o cauză ultimă, că această cauză constă în oportunitatea obținerii unor profituri excesive şi că la aceste profituri duc restricțiile şi intervenția statului. “Întrucât - spune el - cauza ultimă a căutării directe este existența unor astfel de oportunități, corupția are şanse mari să apară când anumite restricții şi intervenția statului duc la prezența acestor profituri excesive“[3]. Cât priveşte restricțiile şi intervenția statului, P. Mauro are în vedere restricțiile comerciale (contingentări la importul şi exportul unor produse şi licențele corespunzătoare eliberate de funcționarii publici care au în atribuțiile lor aprobarea acestor licențe), subvențiile şi alte facilități fiscale, controlul prețurilor etc.

4.2. Cauza cauzelor corupției

Atracția profiturilor ilegale, ca şi oportunitatea de a le obține sunt fără îndoială cauze majore ale corupției. Cu toate acestea, ele nu prezintă veriga din capătul lanțului cauzal. Însăşi atracția pentru asemenea profituri are la rândul său motivații proprii. De ce, de pildă, unii sunt atraşi în capcana profiturilor prin mijloace coruptive, acceptând, astfel, să-şi păteze cinstea şi onoarea, şi îşi asumă riscurile sancțiunilor penale dacă sunt descoperiți, în timp ce alții evită momeala corupției, mulțumindu-se cu profituri legale şi cu păstrarea nepătată a conştiinței? A răspunde la această întrebare înseamnă **a găsi cauza cauzelor corupției**, adică veriga din capătul lanțului cauzal. Credem că există o asemenea cauză fundamentală cu caracter primar. Pentru

[1] Sanjay Pradhan, Pour une meilleure capacité institutionnelle de l’État, Finances & Développement, septembre 1997, p. 27.
[2] Cheryl W. Gray et Daniel Kaufmann, op. cit., p. 9.
[3] Paolo Mauro, La corruption: causes, cousequences et voies à explorer, sursa citată, p. 11.

identificarea ei însă este necesar să mutăm puțin discuția pe planul reflecției filosofice, introspectând însuşi caracterul omului. Se ştie că în matricea lui caracterială sunt dăltuite, între altele, şi însuşirile sale psihice-morale, manifestate prin diverse înclinații. Printre aceste înclinații, indiferent dacă sunt moştenite genetic sau create prin cultură de societate, se află şi **lăcomia**, sub diverse forme. Cea mai rea pentru caracterul uman şi cea mai distrugătoare pentru societate este **lăcomia de bani şi avere**, generatoarea dorinței necumpătate de câştig prin orice mijloace posibile, morale sau imorale.

De aceeaşi vârstă ca şi omul, lăcomia de bani şi averi este aspru înfierată de toate doctrinele religioase sau laice şi de toți marii gânditori ai umanității, începând cu cei din antichitate. Nu intenționăm şi nici nu e cazul să facem aici o istorie a acestor critici. Nu rezistăm însă tentației de a evoca măcar câteva din ele, atât pentru valoarea perenă a adevărurilor sesizate, cât şi pentru noblețea înțelepciunii, tot perenă, cu care, luminând aceste adevăruri, ne bucură sufletul. Pentru Democrit, de pildă, lăcomia de bani este "dorința care nu se satură niciodată, mai rea decât cea mai mare sărăcie" şi "una din rădăcinile nedreptății". Când Ovidiu coboară în el şi-şi răscoleşte conştiința se confesează astfel: "văd şi aprob ce e mai bun în mine şi totuşi urmez ce e mai rău", el sesizează nu numai un mare adevăr, că binele şi răul stau alături în noi înşine, dar ne arată, de fapt, şi cum suntem. Multe aprecieri ale corupției sunt asociate puterii. "Cenzori ai republicii! - spunea Pitagora - Supravegheați-i pe capii poporului: de la ei începe corupția mulțimii"[1]. Iar Plutarh, discutând problema puterii discreționare a celor mari şi prevenindu-şi contemporanii, ne previne şi pe noi, că "cineva care poate să facă ce vrea, este o mare primejdie ca să nu vroiască ce nu trebuie". În fine, sărind peste timp, ne oprim şi la reflecțiile a doi mari cărturari şi înțelepți ai neamului nostru. Miron Costin, tot nouă ne arată cum suntem, când spune: "O, nesățioasă hirea omului spre lățire şi avuție oarbă; precât se mai adauge, spre atât râvneşte! Poftele omului n-au hotar". Iar Dimitrie Cantemir ne atrage atenția că "Pofta lăcomiei cu puterea împreunată, ca pojarul în iarba uscată este". Deosebit de instructivă şi actuală ni se pare şi o altă cugetare a sa: "Sula de aur zidirile pătrunde şi lăcomia îşi vinde neamul şi moşia".

Aceste cugetări, ca şi altele similare, deşi vechi de sute şi mii de ani, călărind adevăruri permanente, sunt pline de învățăminte actuale şi pentru discuția noastră despre cauza cauzelor corupției. **La origine, această cauză este lăcomia; ea sălăşluieşte în om, în firea lui, alături de însuşirile bune; îşi sporeşte agresivitatea şi caracterul devorator când condițiile îi permit şi devine extrem de periculoasă social când se îngemănează cu puterea.**

Ca să se manifeste concret, ca factor potențial creator de fapte coruptive, cauza cauzelor are nevoie de existența unor împrejurări favorizante, pe care le numim, convențional, cauze derivate din cea fundamentală.

---

[1] Pitagora, Legile morale şi politice, Editura ANTET, 1996, p. 226.

Împrejurările favorizante creează aşa zisele **oportunităţi** care, pe planul practicului, sunt decisive în săvârşirea actelor de corupţie. În acest sens, apreciem că sunt relevante cel puţin patru grupe mari de împrejurări cauzale.

4.3. Slăbiciuni şi incoerenţe ale legislaţiei

Un prim asemenea grup îl constituie slăbiciunile şi incoerenţa legislaţiei. Ele încep chiar cu prevederile normative privind definirea clară a cadrului conceptual al corupţiei şi al faptelor care îi dau conţinut, şi terminând cu acurateţea şi eficienţa instrumentului punitiv. Două probleme specifice se pun legislaţiei: pe de o parte, există domenii neacoperite de legi, iar, pe de alta, există neclarităţi chiar la legile deja adoptate.

Principalele probleme şi domenii care au nevoie de reglementări legislative, adică de legi, coduri sau alte reglementări sunt: a) definirea, prevenirea şi sancţionarea faptelor de corupţie; b) prevenirea acţiunilor de subevaluare a valorii comerciale a întreprinderilor sau activelor de stat supuse privatizării, domeniu care, acuma, constituie câmpul unde marea corupţie pur şi simplu zburdă în voie în spatele diferitelor chichiţe procedurale; c) prevenirea tentativelor de folosire a sistemului financiar la spălarea banilor negri; d) combaterea eficientă a traficului şi consumului de droguri; e) ordonarea şi disciplinarea funcţională a întregului sistem bancar, ţintind cel puţin două obiective mari: pe de o parte, întărirea regurilor de prudenţialitate în acordarea creditelor şi utilizarea lor în scopul în care au fost cerute, stopând astfel marea cruciadă a creditelor neperformante; pe de altă parte, sporirea siguranţei depunerilor de economii ale populaţiei la bănci; f) organizarea şi funcţionarea corectă a fondurilor mutuale de investiţii, barând astfel drumul escrocheriilor naţionale de tip CARITAS sau SAFI. În legătură cu problemele şi domeniile neacoperite încă de legislaţie, menţionăm că în septembrie 1998 erau depuse în Parlament nu mai puţin de 14 proiecte şi acte normative în domeniul combaterii corupţiei şi crimei organizate. Din păcate, aceste proiecte zac prin sertare sau prin comisii, adi-că fac stază parlamentară, în timp ce alte acte normative, ca cele care privesc mărirea salariilor parlamentarilor, înzestrarea lor cu aparatură electronică modernă, pescuitul şi vânătoarea etc. trec prin maşinăria votării cu viteza luminii. Aceasta în ceea ce priveşte completarea cadrului legislativ cu reglementări specifice corupţiei şi crimei organizate.

Cât priveşte slăbiciunile legilor deja adoptate, acestea sunt extrem de multe. Iată câteva exemple ilustrative:

- Modul de reglementare a eliberării licenţelor pentru marcarea ţigărilor şi alcoolului. Conform normelor metodologice de aplicare a O.G nr. 23/1995 privind instituirea de marcare a produselor amintite, licenţa se eliberează în 15 zile. Termenul este prea scurt, nu se pot cunoaşte bine situaţiile solicitanţilor şi, de asemenea, nu li se cere să prezinte

obligatoriu un exemplar cu valoare de original al contractului comercial. Eliberarea licenței de către M. F. este deci formală.

- Regulamentul de funcționare a Parlamentului: din cauza lipsei unor prevederi ferme, obligatorii, parlamentarii vin la lucrări când vor. Probabil că din această cauză senatorul Răzvan Dobrescu, jurist de profesie, aprecia că "Parlamentarii sunt oameni liberi şi venim la lucrări doar dacă avem un interes personal sau de partid"[1]. Ce am putea să-i reproşăm domnului senator în fața acestei sincerități? Probabil că în capul său ideea de țară şi interes național nu mai există astăzi!
- Reglementarea chiriilor la locuințele proprietate de stat: pentru o casă în Primăverii, chiria era cât un bilet de tramvai! Ți se răvăşeşte inima de cinism auzind un senator spunând că "nu e vina mea că plătesc o chirie jenant de mică"[2]. Şi lista acestor cazuri poate fi continuată cu nenumărate altele.

4.4. Venalitatea justiției

Numeroase cauze generatoare de corupție apar, de asemenea, la nivelul puterii judecătoreşti, chemată să aplice legile în procesul de împărțire a justiției. O primă cauză ar fi adoptarea pripită a **inamovibilității** judecătorului, fără o cunoştere prealabilă a integrității lui morale. Faptul a avut drept consecință consemnarea în posturi a unor oameni care n-au nimic comun cu justiția, deschizând astfel poarta bunului plac şi necinstei. Foarte multe, aproape 90%, din plângerile pe care cetățenii țării le adresează Preşedinției şi Palatului de Justiție, reclamă nedreptățile magistraților. Aceste nedreptăți sunt confirmate de către însuşi capul justiției de după 1996 care recunoştea deschis "că unele soluții promovate de instanțe sunt în total dezacord cu legile" şi că "această stare de lucruri poate avea două cauze: ori incompetență, ori necinste"[3]. Ceea ce uimeşte însă pe omul de rând este faptul "inadmisibil ca cei care fură o găină să stea închişi doi, trei ani, iar cei care fură miliarde să stea liberi"[4]. În fața unor asemenea confesiuni, făcute chiar de către "întâiul-stătător" al justiției româneşti şi noi suntem în dilemă, fiindcă nu ştim ce să apreciem mai întâi: sinceritatea mărturisirii sau neputința de a face cât de cât ordine în domeniul pe care-l conduce.

---

[1] Corina Drăgotescu, Țărănistul Răzvan Dobrescu disprețuieşte mandatul dat de alegători, Adevărul 1999.

[2] Maria Manoliu, Cazimir Ionescu, senator P.D.

[3] Rodica Ciobanu şi Corina Drăgotescu, Ministrul Justiției denunță corupția şi incompetența unor magristrați, relatări din declarațiile ministrului în audierea sa în Senat (16.09.1998), Adevărul, 17/09/1998.

[4] Op. cit.

Percepția greşită a independenței puterii judecătoreşti constituie o altă cauză a corupției. Fără îndoială, independența ca atare, atât a justiției, cât şi a celorlalte puteri ale statului, reprezintă o mare cucerire istorică, fiind un principiu indispensabil al democrației moderne. Ea însă capătă un tăiş antisocial când este înțeleasă şi folosită discreționar. Avem în vedere cazurile când judecători, procurori sau anchetatori-polițişti, acționând în numele independenței, folosesc puterea pe care le-o conferă funcția publică, pentru a face ce vor. Din păcate, însă, ceea ce vor nu este întotdeauna şi ceea ce trebuie. Sunt multe formele în care independența este folosită după bunul plac. Iată câteva din ele: temporizarea deliberată a unor cercetări în cauzele unor mari afaceri de evaziune şi de contrabandă; limitarea pragului de acces a investigației şi de urmărire penală la cel mult eşalonul al doilea de sforări şi contrabandişti; "înhumarea" a sute de dosare, abandonând cazurile în tăcere[1]; întârzierea declanşării acțiunii în instanță; deciderea unor sancțiuni ridicole față de gravitatea faptelor. Amintim cu titlu ilustrativ cazul celebrului contrabandist de țigări, arabul cipriot, Victor Issa, care în 1991-1992 a introdus ilegal în țară 913,74 milioane de pachete de țigări străine în valoare de 31,5 milioane de dolari şi a păgubit statul cu 20 miliarde lei. Oare câți vameşi, polițişti şi alți implicați s-au înfruptat din aceste miliarde cuvenite statului? Totuşi, Issa este cercetat şi judecat; el însă află din timp şi pleacă din țară, iar dosarul lui a zăcut trei ani - şi era cât pe aci să se facă uitat - până să fie judecat. Iar după judecare în absență, pentru păgubirea statului cu 20 miliarde lei, i se dau doar doi ani de închisoare, în timp ce un găinar de duzină care fură o roată de rezervă primeşte cinci ani închisoare[2].

Interferența politicului în actul de justiție constituie, poate, una din cauzele cele mai mari şi cele mai grave ale corupției. În acest sens, două mărturii de marcă ne scutesc de alte comentarii. Una din ele, considerată drept o dezvăluire senzațională, aparține unui secretar de stat în Ministerul Finanțelor care, în Parlament, a declarat ferm că "sunt firme în spatele cărora se află senatori şi deputați şi, la cererea personală a acestora, nu am aplicat executarea silită, ci aplicăm eşalonare de plăți"[3]. Aşadar, de ce să păgubească firmele parlamentarilor în culpă, când poate fi păgubit statul? O a doua mărturie pe care dorim s-o invocăm aparține conducerii Asociației Magistraților din România (A.M.R.). Într-un acces de revoltă împotriva numeroaselor acuze aduse justiției de către preşedintele țării şi ministrul de justiție, ca şi de către

---

[1] Lucian Cristea, Sentințe umanitare. Contrabandiştii care au dat "tunuri" de miliarde de lei sunt tratați cu duhul bândeții, România liberă, 20 iunie 1998.

[2] Nicolae Militaru, Marii infractori pot sta liniştiți: Poliția, Parchetul şi Justiția n-au ce să le facă, convorbire cu şeful direcției Cercetări Penale a I.G.P., Adevărul, 23 august 1998.

[3] Serinela Spătărele, Dezvăluire senzațională a secretarului de stat din Ministerul Finanațelor, Iosefina Moroşan, Adevărul, 16 septembrie 1998.

alți înalți demnitari, conducerea A.M.R., adresându-se ziariştilor prezenți la o conferință de presă, le-a spus: “Este bine să cunoaşteți opiniile noastre referitoare la tendința tot mai accentuată de politizare a justiției, de imixtiune a factorilor administrativi în atributele puterii judecătoreşti. Există o campanie denigratoare împotriva judecătorilor pentru ca puterea judecătorească să devină o putere controlată“[1]. Două întrebări retorice puse de conducerea A.M.R. sunt ca două lovituri de măciucă în capul guvernanților. Prima întrebare: “Este firesc ca un procuror să ceară achitarea unui inculpat pentru că aşa a primit ordin ierarhic superior?“ Amintim pentru cei neinițiați că rostul procurorului este acela de a fi procuror, adică acuzator public, nu judecător, căruia îi revine de drept sarcina să dea verdictul de condamnare sau de necondamnare a inculpatului. A doua întrebare este şi mai acidă: “Ce caută pe masa preşedintelui sau a ministrului de Justiție dosare aflate pe rol?“ Este de înțeles reacția tăioasă a conducerii A.M.R de apărare a magistraților în fața acuzelor grave de corupție aduse de conducerea țării, cum este de înțeles şi modul în care şi-au conceput defensiva, după principiul că cea mai bună apărare este atacul asupra adversarului. Ceea ce apare de neînțeles însă este apărarea în bloc a magistraților, ca şi cum într-o societate care colcăie de corupție, ei ar fi toți nişte uşi de biserică. Asociația Magistraților din țara noastră are 2500 de membri; ea reprezintă o mare colectivitate umană, cu firi, din naştere şi educație, dintre cele mai diferite. Greu de spus că toți sunt imuni la lăcomie şi la tentația de câştig peste “marile“ lor salarii bugetare. Dimpotrivă, credem că nu greşim deloc dacă afirmăm că, aşa cum într-o grădină, oricât de îngrijită ar fi, alături de flori există şi buruieni, tot astfel şi grădina magistraților va avea florile şi buruienile sale. Apare evident, aşadar că magistrații corecți - florile - merită tot efortul ca să fie apărați, în timp ce buruienile trebuie scoase şi eliminate.

Magistrații au dreptate să ceară politicului să nu se amestece în actul de justiție. Faptul că această imixtiune nu este nouă în viața României, că ea reprezintă, din păcate, una din tradițiile care ne însoțeşte istoria ca un adevărat blestem, nu-i deloc un motiv de resemnare. Dimpotrivă, este un motiv de luptă pentru o reală separare a puterilor în stat, fără de care nu putem realiza o adevărată democrație. Pe de altă parte însă, nu putem trece cu vederea nici nemulțumirile politicului față de puterea juridică, nemulțumiri care pornesc cauzal tot de la actele de corupție. Cum am putea să nu reținem, de pildă, spusele ministrului de justiție, chiar despre domeniul păstorit de dânsul, “că în justiție a pătruns adânc putregaiul corupției şi incompetenței“ şi că, din această cauză, marile dosare care conțin fapte de corupție au fost compromise de instituțiile juridice din România, care nu s-au dovedit până acum eficiente

[1] Violeta Fotache, Magistrații îl pun la punct pe Emil Constantinescu, naşul anticorupției din România, Adevărul, 3 noiembrie 1998.

împotriva corupției“[1]. Sunt credibile aceste critici? Dacă ministrul s-ar fi referit la un domeniu străin de activitate, poate că ele ar fi creat unele îndoieli. Când însă ele se referă la domeniul coordonat de chiar domnia sa ca ministru de justiție, ele n-au cum să nu fie credibile. Mai mult decât atât, fiind extrem de grave, ele exprimă o stare exasperantă, când orice tentativă de îndreptare a lucrurilor trebuie să înceapă cu recunoaşterea deschisă a adevărurilor.

În fine, printre cauzele corupției la nivelul puterii judecătoreşti este şi **proasta înțelegere a solidarității de breaslă**. Deseori aceasta este înțeleasă ca o solidaritate de castă, foarte greu, dacă nu chiar imposibil, de spart. Ca să nu lungim discuția, este suficient, credem, să ne rezumăm la un singur exemplu, al cărui mesaj este semnificativ pentru întregul fenomen. Cu ocazia audierii sale în Comisia pentru drepturile omului din Senat, ministrul justiției dădea exemplul unui judecător de la Braşov care a refuzat o mită de 100 mii de dolari prin avocatul apărării, dar n-a vrut să divulge pe mituitor sub motiv că “nu vrea să facă rău unui coleg“[2]. Şi iată cum personajul nostru s-a dovedit un bob de grâu care are nu numai făină, ci şi tărâță. Făcând un bine unui rău, el a făcut rău celor buni.

4.5. Monopolul şi renta

Fie că este natural sau artificial, creat prin lege, monopolul constituie o sursă cauzală a corupției, pentru că reprezintă un drept exclusiv al unei persoane - fizice sau juridice, private sau publice - de a dispune de un bun sau serviciu. El conferă deținătorului său posibilitatea de a domina anumite segmente de piață, fie ca posesor unic al unei resurse naturale sau create prin activitatea umană, fie ca producător şi furnizor unic de anumite mărfuri sau servicii, ori ca unic client de piață față de unele oferte. În oricare din aceste ipostaze, monopolistul poate realiza anumite avantaje proprii: înlăturarea concurenței, dictarea prețurilor - mai mari la vânzare şi mai mici la cumpărare - realizarea de supraprofit şi alte câştiguri, numite generic **rentă**. Cel mai mare monopolist este statul în calitate de proprietar cu drepturi exclusive asupra bunurilor publice naturale (bogățiile subsolului şi unele de pe suprafața solului) şi bunurilor publice create de activitatea umană. Statul exploatează aceste bogății fie direct, prin regiile autonome şi diverse agenții naționale, fie prin transferul dreptului de folosință unor persoane fizice sau juridice, în schimbul unei redevențe (rente). Transferul se face pe bază de contract - de închiriere, de locație de gestiune, de concesiune sau chiar de vânzare-cumpărare - precedat, de regulă de o formă de licitație. Corupția, mai ales prin mituire sau trafic de influență, poate avea loc în diverse împrejurări, urmărind:

---

[1] C. Popa, S. Voinea, Actul de justiție reflectă actuala situație din țară (documentar), România Liberă, 28 octombrie 1998.

[2] Rodica Ciobanu şi Corina Drăgotescu, op. cit.

subevaluarea valorii reale a resurselor sau activelor supuse înstrăinării, aranjarea licitațiilor, stabilirea condițiilor şi cauzelor contractuale etc. În toate cazurile păgubit este numai statul, în timp ce împuterniciții săi decizionali şi partenerii lor contractuali se îmbogățesc în neştire.

4.6. Politicile economice restrictive şi de intervenție ale statului

Politicile economice restrictive şi de intervenție ale statului reprezintă, de asemenea, un domeniu cu multiple cauze potențiale de corupție. În primul caz, avem în vedere în special restricțiile cu caracter comercial privind drepturile vamale şi contingentările la importul şi exportul de mărfuri. Drepturile vamale sunt deseori încălcate prin diferite tertipuri: prezentarea în vamă de facturi false, cu valoare redusă, în fața cărora vameşii, mituiți, se fac că nu văd; contrabanda; prezentarea descompusă, ca piese de schimb, a unui produs finit, în țară fiind doar asamblat etc. De pildă, importul de citrice şi alte fructe din Grecia sau din alte țări se prezintă în vamă cu un preț de factură sub jumătate din cel real plătit exportatorului, fapt care micşorează corespunzător şi taxele vamale. În cazul contingentărilor, funcționarii publici (ministeriali) cu putere de decizie eliberează licența (permisele) de a exporta sau importa o parte din contingentul disponibilizat, deseori, contra unei mite, cu atât mai mare cu cât şi valoarea contractului este mai mare. Sunt notorii în acest sens, de pildă, licențele de export miei în preajma Paştelui în țările U.E. (Grecia şi Italia), eliberate în schimbul a multor mii de dolari plătiți drept mită celor care decid şi interpuşilor care au “argumentat“ decizia.

În al doilea caz, cel al politicilor de intervenție ale statului - este vorba de subvenții, compensări, deducții fiscale, credite direcționate acordate prin băncile de stat, controlul prețurilor, practicarea unor rate de schimb duble sau multiple, sistemul de alocare a devizelor pentru importuri. Toate aceste feluri de intervenții sunt, deseori, pătate de favoritisme, acoperite de anumite recompense.

4.7. Tranziția ca atare - sursă cauzală multiplăa corupției

În fine, printre cauzele mari ale corupției nu trebuie omisă însăşi tranziția. Înfăptuirea ei presupune trecerea de la un sistem social economic bazat pe proprietatea de stat şi colectivistă şi pe comandă centralizată, ajuns într-o criză profundă de legitimitate istorică, la un nou sistem economic de piață, bazat pe democrație şi proprietate privată. Din perspectiva acestei treceri ca sursă cauzatoare de corupție prezintă interes cel puțin două momente cruciale: modul în care a fost concepută tranziția şi atitudinea guvernanților şi managerilor față de avuția națională proprietate de stat.

Ca orice revoluție, tranziția, antrenând o transformare radicală a întregii economii şi societăți, presupune un proces de distrugere creatoare: se distrug vechile structuri social-economice şi politice şi se creează cele noi. Dacă cele

două momente ale procesului transformator - distrugerea şi creația - nu sunt simultaneizate, înseamnă crearea unei stări de lucruri bazate pe demolarea vechilor structuri, fără ca cele noi să fie gata pentru a le lua locul. Apare, astfel, o stare generală de criză, de confuzie şi dezordine, extrem de prielnică izbucnirii a tot felul de acte antisociale, inclusiv a corupției. Acesta ar fi primul moment cauzal.

Al doilea moment vizează direct soarta avuției naționale aflată în proprietate de stat. Chiar dacă procesul transformator şi-ar simultaneiza cele două momente, înfăptuirea lui tot ar avea nevoie de un timp anume, în cadrul căruia, elementele vechi, până să fie transformate, trebuie să coabiteze cu cele noi. Pe planul nevoilor practice, aceasta înseamnă că noile forme şi drepturi de proprietate apar şi se extind până la predominanță nu dintr-o dată, bătând din palme, ci pe parcursul unei anumite perioade, coabitând astfel temporar cu vechile forme şi drepturi de proprietate supuse transformării. Hic rodus, hic salta! În mod normal, această coabitare trebuie concepută nu prin slăbirea şi erodarea vechilor relații de proprietate, ci prin transformarea lor. Iar până să fie transformate, aceste drepturi de proprietate ale statului, având ca obiect partea cea mai importantă a avuției naționale, au nevoie de protecție instituțională severă din partea noii puteri. La noi însă lucrurile n-au mers normal. Acționând, chipurile, în numele viitorului, clasa noastră politică, fără coagulare doctrinară clară, a manifestat o atitudine nu de protecție necesară până să fie transformate prin privatizare, ci de slăbire şi erodare continuă a drepturilor de proprietate ale statului, deschizând astfel, calea atacării avuției naționale pentru a fi sistematic subtilizată şi distrusă. Evaziunea fiscală şi frauda vamală, corupția, traficul de influență şi favoritismul, regimurile preferențiale şi abuzul de putere - toate acestea nu sunt decât nişte denumiri mai “civilizate“ pentru ceea ce, în buna limbă românească, se cheamă jaf şi furt grosolan din avutul tuturor. Este fapt neîndoielnic că actuala tranziție reprezintă o perioadă de dezmăț şi corupție care distruge orice virtute şi care, prin reflex, nu poate genera purificarea şi renaşterea morală.

5. PRINCIPII ŞI MECANISME ALE CORUPȚIEI

Dincolo de diversele sale forme şi domenii, dincolo şi de stilul personal al celor implicați, corupția presupune pretutindeni câteva principii cu valoare de mecanism care-i asigură funcționarea.

5.1. Pregătirea terenului şi a echipei de atac

Primul principiu constă în: pregătirea terenului şi echipei de atac. El implică două categorii de jucători în echipă: **corupători şi corupți**. Primii sunt cei care mituiesc, iar secunzii - cei care sunt mituiți. Două mecanisme asigură funcționarea echipei: a) participarea convenită a ambelor părți la repartizarea foloaselor create de corupție şi b) solidaritatea mutuală în caz de pericol (control, acționare în judecată etc.).

Cine sunt corupătorii şi corupții ? De regulă, corupătorii sunt conducătorii întreprinderilor şi instituțiilor de stat, agenți economici care administrează patrimoniul public. În schimb, partenerii lor, **corupții** pot fi conducători ai organelor puterii publice, ai marilor partide guvernamentale şi parlamentare, ai organelor de control managerial instituționalizat, ai organelor financiar-bancare etc.

Informarea Parchetului General al României citată anterior, referindu-se la inculpații condamnați pentru luare de mită, arată că aceştia au fost “directori generali ai unor societăți comerciale, ofițeri şi subofițeri de poliție, lucrători vamali, comisari ai Gărzii Financiare, gardieni publici, alți funcționari”. Când microbul corupției a pătruns şi în organele de control instituționalizate ale statului, în acest caz chiar avem motive de profundă îngrijorare.

5.2. Crearea deliberată a stării de confuzie

Al doilea principiu: crearea unei stări de confuzie şi prelucrare a adevărului. Conducătorii întreprinderilor cu capital de stat - societăți comerciale sau regii autonome - ca să frauduleze, creează cu bună ştiință confuzie generală în contabilitatea managerială, tulburând astfel apele ca să poată pescui mai uşor. În acest demers, contabilii, cei mai cunoscători ai chichițelor legislative şi financiare, demonstrează o măiestrie plină de imaginație şi inventivitate în eronarea evaluării indicatorilor economico-financiari şi stabilirea prăzii.

5.3. Aruncarea în costurile întreprinderiia furturilor din aceasta

Al treilea principiu: aruncarea în costuri a tot ceea ce se fură. Cu legea în mână, folosindu-i slăbiciunile şi cu asentimentul organelor ierarhic

superioare, conducătorii întreprinderilor de stat sau instituțiilor publice încarcă artificial costurile cu tot ceea ce reprezintă pierderi aranjate legal, în acestea intrând şi sustragerile. În acest fel, ei, profitând şi de poziția de monopol a întreprinderii asupra ofertei produsului, contribuie la creşterea prețurilor şi inflației, la crearea de arierate şi la blocajul financiar, perpetuând astfel starea de instabilitate şi dezordine a întreprinderii şi implicit a economiei şi a societății.

5.4. Crearea de întreprinderi căpuşe

Al patrulea principiu: crearea întreprinderilor căpuşe. Principiul căpuşei face parte şi el din mecanismul operatoriu de fraudare a patrimoniului public. El are două momente succesive: primul constă în crearea de întreprinderi private de către staful întreprinderii de stat, înregistrându-le pe numele cuiva din familie: soție, copii, părinți sau chiar prieteni; al doilea moment îl reprezintă organizarea scurgerii de avere de la întreprinderea-mamă spre firma căpuşă. Mecanismul acestei scurgeri de avere este ingenios. Se creează, de regulă, două S.R.L.-uri aşezate una la intrare, alta la ieşirea din întreprinderea de stat. Cea de la intrare intermediază aprovizionarea întreprinderii cu materii prime, combustibili şi alte inputuri necesare procesului de producție, în schimbul unui comision gras, scumpind astfel costurile intrărilor. Cea de la ieşire, intermediază vânzarea producției pe piața internă sau externă tot în schimbul unui comision gras. Numai aşa se poate explica paradoxul că, foarte curând, firmele căpuşe devin înfloritoare, în timp ce întreprinderile de stat, cu sângele supt de căpuşele aşezate pe trupul lor, gâfâie tot mai greu sub presiunea a tot felul de pierderi şi blocaje financiare, ajungând “găuri negre” ale economiei şi apoi în stare de faliment.

5.5. Crearea de firme fantomă

Crearea de firme fantomă constituie un alt principiu-mecanism al corupției. După cum o sugerează însăşi denumirea lor, firmele fantomă sunt firme nălucă, imaginare. Ele există doar pe hârtie; sunt înscrise oficial în Registrul Comerțului cu un sediu fictiv, uneori chiar o simplă căsuță poştală, fiind folosite drept paravan la eliberarea de facturi false. Sub nume diferite, aceeaşi persoană este şi furnizor şi client (adică şi vânzător şi cumpărător). De obicei, firma fantomă se creează pentru o perioadă scurtă de timp, cam o lună de zile, cât durează derularea unui import. Sub aspect terminologic, firma fantomă, ca şi sora ei, firma căpuşă, este o creație a economiei de piață, adusă în tranziția noastră mai ales prin filierele occidentale, arabe şi chineze.

În 1998, de pildă, Direcția de Combatere a Criminalității Economico-Financiare din cadrul IGP a identificat 1821 de firme cu sedii fictive şi alte 7580 nu funcționau la sediile declarate. În cadrul societăților comerciale cu sedii fictive există, ca asociați, 1251 de investitori străini, proveniți din Germania - 342, Italia - 291, Ungaria - 163, Siria - 141, Turcia - 131, China - 100, Iordania -

83[1]. Create, de regulă, în domeniul produselor de import cu vânzare rapidă, aceste firme favorizează corupția pe două căi principale: prin sustragerea de la obligațiile fiscale şi prin mărirea prețurilor la produsele respective.

Numeroşi contrabandişti au adus în țară zeci şi sute de mari importuri de produse ca: țigări, cafea, zahăr, alcool, citrice, legume etc., cu facturi false, eliberate de firmele lor fantomă din alte țări, la prețuri de multe ori mai mici decât cele reale, plătind, astfel, taxe şi impozite vamale tot de atâtea ori mai mici decât cele cuvenite legal. Cazurile sunt numeroase. Amintim, spre ilustrare, câteva mai semnificative. De pildă, după constatările organelor de control vamal, măslinele erau facturate la un preț de cumpărare de la furnizor de 700 lei/kg față de 10.000 lei/kg cel real; un bax de țigări era trecut cu 8 USD, față de 40 USD în realitate. Subevaluări similare s-au constatat şi la alte importuri: citrice, cafea, banane, legume etc. Prejudiciul adus bugetului de stat reprezintă multe mii de miliarde lei (1000 miliarde lei în cazul afacerilor lui Zaher Iskandarani, 124 miliarde în cel al lui Abdul Al. Lahami, 19 miliarde în cel al lui Victor Issa etc.). Aceasta este prima direcție.

A doua direcție o constituie creşterea prețurilor. Cum? Prin repetarea actului de vânzare-cumpărare a aceleiaşi mărfi cu ajutorul firmelor fantomă şi adăugarea de fiecare dată a unui adaos comercial până la firma de vânzare cu amănuntul. Totul se petrece doar pe hârtie, cu ştampile în regulă. Ca urmare, prețul de import creşte de mai multe ori, obținându-se astfel, profituri enorme. Firmele fantomă sunt firme private. Crearea lor a fost reglementată până de curând de Legea nr. 26/1990 privind Registrul Comerțului. Conform acesteia, firma privată se putea înființa cu un capital social simbolic, anume de 100 USD pentru străini şi 100.000 lei pentru cetățenii români. Legea a fost actualizată, însă anumite elemente anterioare continuă să acționeze ca atare şi astăzi: firmele private sunt înregistrate conform prevederilor legale, pe baza actelor prezentate de solicitant fără să se verifice veridicitatea acestora. Iar când Garda Financiară caută firmele respective după ştampila pusă pe facturi pentru control şi pentru a le obliga să-şi achite datoriile legale față de buget, firmele deja nu mai există. Ce importanță avea că proprietarul firmei fantomă dispărute pierdea 100 de dolari USD depuşi inițial drept capital, când el câştiga sute de mii şi chiar milioane de dolari?

5.6. Plasarea de “cârtițe” în sistemul instituțional al statului

În fine, dintre mecanismele de funcționare a corupției nu trebuie uitat principiul “cârtiței”. Folosit mai ales în domeniul marii corupții şi crimei organizate de tip mafiot, acest principiu presupune colaborarea infractorilor cu anumite persoane plasate pe post de “cârtițe” în sistemul instituțional al

[1] Stela Ştefan, Firmele “fantomă” bântuie nestingherit România, România Liberă, 14 decembrie 1998.

statului. Bineînțeles că aceste “cârtițe”, fiind înzestrate cu o lăcomie devoratoare, acceptă să presteze anumite servicii numai contra unor mari recompense băneşti. Uneori, aceste recompense sunt atât de grase, încât pot asigura “cârtițelor”, dacă nu sunt prinse şi pedepsite, o existență confortabilă, sau chiar luxoasă, tot restul vieții. “Cârtițele” sunt plasate mai ales în asemenea instituții publice ca: punctele vamale şi de trecere a frontierei naționale; băncile mai importante; poliție şi procuratură; organele de control economico-financiare; justiție, parlament şi guvern; întreprinderile cu capital de stat de unde se poate fura; primării şi prefecturi etc. În funcție de galeriile subterane în care sunt amplasate şi acționează profesional, “cârtițele” îndeplinesc atribuții specifice. De pildă, cele din sistemul vamal asigură contrabandiştilor trecerea ilegală a mărfurilor peste graniță, adică fără acte sau cu acte false, şi sustragerea de la plata obligațiilor vamale. Deseori, aceste obligații sunt de ordinul miliardelor de lei, din care cote consistente satisfac lăcomia “cârtițelor”. Spre ilustrare, amintim că în cunoscuta afacere “Țigareta I” de la Agigea (Constanța) rolul de cârtițe l-au avut o şefă de tură şi un operator care, în timpul serviciului lor de noapte, au permis acostarea şi descărcarea vaporului burduşit cu țigări la o anumită dană din port, apoi încărcarea celor nouă TIR-uri cu remorci cu baxurile respective şi ieşirea lor din port escortată de polițişti. În schimb, “cârtițele” din bănci asigură spălarea (albirea) banilor negri şi transferul lor în străinătate; polițişti şi procurori au fost descoperiți, în ultimul timp, pe post de “cârtițe” ale unor bande infracționale care extorcau “taxe de protecție” de la anumiți agenți economici; persoane din sistemul de pază şi securitate de la nivel de mari întreprinderi cu capital de stat au devenit “oamenii” unor infractori, permițându-le să scoată pe poarta fabricii produse furate nu cu traista, ci cu camioane de mare tonaj. Şi lista exemplelor poate continua cu numeroase alte cazuri. Prin mecanismul “cârtițelor”, marii infractori reuşesc să stabilească relații permisive chiar cu instituțiile de stat menite să combată sever corupția şi crima organizată.

Am evidențiat câteva principii cu valoare de mecanisme în exercitarea unor acte de corupție, cu gândul că ar fi printre cele mai relevante. Lista lor însă nu se opreşte aici. Fiecare domeniu pervertit de această corupție - comerțul exterior, petrolul, navele maritime şi fluviale, țigările, alcoolul, privatizarea etc. - utilizează, pe lângă mecanismele şi principiile generale de mai sus şi altele specifice lor.

(În partea a doua a studiului se vor prezenta rezultatele cercetării formelor şi domeniilor preferate de corupție şi implicațiile lor economice şi sociale.)

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 41/1999

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

INTEGRAREA ROMÂNIEI ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ. CERINȚE PENTRU DEZVOLTAREA INDUSTRIALĂ REGIONALĂ

Dr. Octavian Gh. BOTEZ

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

Capitolul 1 - POLITICA SECTORIALĂ INDUSTRIALĂ ÎN INTERFERENȚĂ CU DEZVOLTAREA REGIONALĂ ÎN U.E. 621

Capitolul 2 - STAREA ACTUALĂ A INDUSTRIEI ROMÂNIEI 623

2.1. Problemele industriei României în perspectiva integrării în U.E. .. 623

2.2. Starea industriei României în perspectiva integrării în U.E. 624

2.3. Capacitatea României de a face față presiunilor concurențiale şi forțelor pieței U.E. 625

2.4. Realizări ale României în domeniul industriei menționate în AGENDA 2000 – Raportul U.E. pentru România pe 1998 628

Capitolul 3 - OBIECTIVE PRIORITARE ALE DEZVOLTĂRII INDUSTRIALE REGIONALE ÎN ROMÂNIA 630

Capitolul 4 - TIPOLOGIA CERINȚELOR PENTRU DEZVOLTAREA INDUSTRIALĂ REGIONALĂ CE DECURG DIN STRATEGIA INTEGRĂRII ROMÂNIEI ÎN U.E. 633

1. Cerințe de ordin legislativ 633

2. Cerințe de ordin instituțional 634

3. Cerințe legate de existența factorilor de producție şi a infrastructurii moderne 634

4. Cerințe legate de protejarea mediului 634

5. Cerințe legate de capacitatea reală şi potențială de a rezista concurenței internaționale a mărfurilor şi serviciilor din țările U.E. 634

6. Cerințe legate de performanța şi eficiența economică caracteristice IMM 635

7. Cerințe privind locul şi rolul întreprinderilor industriale publice 635

8. Cerințe privind atenuarea şomajului de lungă durată prin reconversie profesională 635

9. Cerințe legate de dezvoltarea rurală, inclusiv prin crearea de unități agroindustriale competitive, în concordanță cu conceptul comunitar de dezvoltare rurală integrată, multisectorială 635

10. Cerințe privind existența unui cadru legislativ permisibil, atractiv şi stabil pentru investitorii străini, în scopul atingerii tehnologiilor avansate ale marilor concerne industriale. 635

Capitolul 5 - PROBLEME CU CARE SE CONFRUNTĂ DEZVOLTAREA INDUSTRIALĂ REGIONALĂ ÎN PERSPECTIVA ADERĂRII ROMÂNIEI LA U.E. 637

5.1 Decalajele de dezvoltare industrială între regiunile României 637

5.2. Volumul redus al investițiilor străine în industria României 638

5.3. Cooperarea industrială în cadrul Acordului european România-U. E., instituind o asociere între România, pe de o parte şi Comunitățile Europene şi statele membre ale acestora pe de altă parte, constituie unul din instrumentele de natură să accelereze investițiile străine în România 640

5.4. Necesitatea optimizării procesului de privatizare 640

5.5. Opțiuni mai apropiate sau mai îndepărtate de opiniile experților Comisiei U.E., BERD şi OCDE privind perspectivele dezvoltării industriale regionale în România 642

5.6. Nivelul salariilor şi gradul de protecție a mediului – factori importanți în deciziile de dezvoltare industrială regională în vederea integrării României în U.E. 645

Capitolul 6 - NECESITATEA UNUI SISTEM DE INDICATORI PRIVIND DEZVOLTAREA INDUSTRIALĂ REGIONALĂ ÎN PERSPECTIVA ADERĂRII ROMÂNIEI LA U.E. 650

BIBLIOGRAFIE 652

CAPITOLUL 1 - POLITICA SECTORIALĂ INDUSTRIALĂ ÎN INTERFERENȚĂ CU DEZVOLTAREA REGIONALĂ ÎN U.E.

Politicile sectoriale, aşa cum sunt ele concepute şi funcționează în Uniunea Europeană au ca obiectiv economic, creşterea competitivității şi ca efect social reducerea ratei şomajului. Se urmăreşte astfel, **realizarea în principal a ajustărilor structurale cerute de globalizarea economiei mondiale**, crearea unui climat economic antrenant, accentuarea conlucrării şi alianțelor strategice şi dinamizarea introducerii creației ştiințifice în sectoarele productive.

Politica industrială a U.E. este integrată atât pe verticală, cât şi pe orizontală, reuşitele acesteia fiind datorate utilizării unor instrumente variate de cele ale politicii economice. Ea include atât factorii determinanți ai pieței (instrumentele de politică comercială şi cele din domeniul politicii de concurență, precum şi accesul la piețele externe), cât şi măsuri decurgând din capacitatea sectorului de a încorpora ajustările de structură (mediu macroeconomic durabil, infuzie tehnologică şi abilități manageriale).

Până la modificările introduse de Tratatul de la Maastricht nu existau prevederi specifice în Tratatul de la Roma care să constituie cadrul general al unei politici generale comunitare. Cu toate acestea, evenimentele desfăşurate pe parcursul a peste patru decenii au impus promovarea unei asemenea politici care s-a concretizat în politici cu caracter sectorial.

Reglementarea în vigoare – art. 130 C.E. impune Comunității şi statelor membre obligația de a acorda atenția cuvenită asigurării condițiilor necesare competitivității industriei Comunității. În acest sens, conform unui sistem de piețe deschise şi concurențiale, acțiunea țărilor membre are în vedere:

- accelerarea adaptării industriei la schimbările structurale;
- Încurajarea unui mediu prielnic inițiativei şi dezvoltării întreprinderilor din ansamblul Comunității şi, în special, ale IMM;
- Încurajarea unui mediu favorabil cooperării între întreprinderi;
- favorizarea unei mai bune exploatări a potențialului industrial al politicilor de inovație, de cercetare şi de dezvoltare tehnologică.

Este, totodată, prevăzută o obligație de consultare reciprocă a statelor membre cu Comisia şi, în măsura în care este necesar, ele îşi vor coordona acțiunile. Comisia poate să ia orice inițiativă utilă pentru promovarea acestei coordonări.

De asemenea, dată fiind existența şi a altor politici comunitare, se accentuează preocuparea asupra contribuției Comunității la realizarea obiectivelor avute în vedere mai sus prin politicile şi acțiunile pe care ea le întreprinde pe baza altor dispoziții ale Tratatului. Consiliul European, stabilind în unanimitate propunerea Comisiei, după consultarea Parlamentului şi a Comitetului economic şi social, poate să decidă măsuri specifice destinate să sprijine

acțiunile întreprinse de statele membre în scopul înfăptuirii obiectivelor menționate.

Prevederile art. 130 nu vor putea să constituie, totuşi, un temei pentru introducerea de către Comunitate a unor măsuri care ar putea să provoace distorsiuni ale concurenței.

În domeniul politicii industriale[1], Consiliul a adoptat în perioada din urmă o serie de acte privind competitivitatea industrială, dintre care menționăm: Rezoluția din 21 noiembrie 1994 privind întărirea competitivității industriale[2], Rezoluția din 27 noiembrie 1995 privind întărirea competitivității industriei europene a construcțiilor mecanice[3], Concluziile privind competitivitatea industrială a serviciilor pentru întreprinderi (6 noiembrie 1995)[4]. Concluziile privind politica concurenței şi competitivitatea industrială[5], Decizia nr. 96/413 din 25 iunie 1996 privind aplicarea unui program de acțiune pentru a întări competitivitatea industriei europene[6]. În acelaşi context, au mai fost adoptate Rezoluțiile din 27 noiembrie 1995 privind IMM şi inovația tehnologică şi aspectele industriale pentru U.E. în cadrul consolidării societății informatice[7]. Recomandarea nr. 97/15 din 9 decembrie 1996 privind un al treilea program plurianual pentru IMM, 1997-2000[8], Decizia din 19 mai 1998 privind măsurile de asistență financiară pentru IMM inovatoare şi creatoare de locuri de muncă - dezvoltarea şi inițiativa relativă la folosirea forței de muncă[9].

Concomitent cu abordarea pragmatică a politicii industriale, una din valorile fundamentale ale Uniunii Europene este întărirea coeziunii economice a regiunilor ce o compun. Pentru atingerea acestui deziderat major a fost concepută o politică regională şi de coeziune a cărei importanță a crescut odată cu numărul de membri ai Uniunii[10].

Prin politica regională şi de coeziune, Uniunea Europeană are ca prim obiectiv sprijinirea regiunilor mai puțin dezvoltate (al căror PIB este sub 75% din media U.E. pe ultimii 3 ani) şi le încurajează – deşi există unele fonduri financiare comunitare – să se ajute singure, fiindcă rolul principal în reducerea decalajelor economice revine regiunilor.

---

[1] Manolache Octavian, Drept comunitar, Cele patru libertăți fundamentale. Politici comunitare. Ed. All, Bucureşti, 1999, Colecția Juridică, p. 160-161.
[2] Bull. U.E. nr. 11, 1994, p. 28.
[3] J.Of.C 341/1 din 19 dec. 1995.
[4] Bull. U.E. nr. 11, 1995, p. 28-29.
[5] Idem p.29.
[6] J.Of.L 167/55 din 6 iulie 1996.
[7] J.Of.C 341/1, respectiv 3, din 19 dec. 1995.
[8] J.Of.L. 6/25 din 10 ian. 1997.
[9] J.Of.L 155/43 din 29 mai 1998.
[10] Coeziunea şi dezvoltarea regională în Uniunea Europeană, Seria Europa, Delegația Comisiei Europene în România, Bucureşti, 1996, p. 2.

CAPITOLUL 2 - STAREA ACTUALĂ A INDUSTRIEI ROMÂNIEI

2.1. Problemele industriei României în perspectiva integrării în U.E.

1. **Producția industrială rămâne destul de scăzută şi înregistrează reduceri şi redefiniri structurale** de natură să evidențieze lipsa unei strategii articulate în acest domeniu. Pe lângă faptul că asistăm la o reducere a ponderii industriei în P.I.B. (de la 57% în anul 1989 până la 33,8% în anul 1998, s-a ajuns ca să se livreze la export numai 20% din producție. Numărul de salariați în industrie a scăzut de la 4005 mii în anul 1990 la 2250 mii în anul 1998[1].
2. **Multe sectoare industriale sunt supradimensionate**, depăşite tehnologic, cu puține produse competitive, datorate inclusiv **consumurilor** mari de materiale, indicatori scăzuți de utilizare a capacității de producție şi existenței unor echipe manageriale neperformante sau chiar neinteresate.
3. **Capacitatea industriei româneşti de a suferi transformările de structură este subminată de insuficiențele infrastructurale, de ruperea relațiilor intersectoriale, de întârzierile în încorporarea noilor tehnologii, de lipsa surselor de finanțare şi de presiunile inflaționiste, pe fundalul unei politici fiscale descurajante**.
4. **Lipsa de corelare între capacitățile de producție şi baza proprie de resurse energetice şi de materii prime** a determinat o dependență, uneori de mare proporție, față de importurile de energie şi materii prime.
5. Nu s-a ținut seama înainte de 1990 de cerința unei specializări internaționale efective, respectiv de dezvoltarea selectivă a produselor şi grupelor de produse, îndeosebi în **industria** constructoare de maşini, ceea ce a frânat, în general, realizarea unor mărfuri de înalt nivel tehnic şi competitive pe plan internațional.

---

[1] Strategia Națională pentru Dezvoltare Durabilă, Academia Română, Editura NOVA, Bucureşti, 1999, p. 59.

2.2. Starea industriei României în perspectiva integrării în U.E.

Starea industriei României, analizată de către experţii Comisiei U.E. în studiul: AGENDA 2000[1] relevă elemente de detaliu, ce merită o atenţie deosebită:

1. Industria României, generează peste o treime din totalul valorii, adăugate brute, dar această proporţie a scăzut rapid în cursul ultimilor ani, ajungând în prezent să fie mai apropiată de nivelul întâlnit în Uniunea Europeană. Procentul forţei de muncă utilizat în industrie este şi el de acelaşi ordin de mărime, dar a scăzut ca valoare absolută. Cu toate acestea, structura industrială nu s-a schimbat mult după 1989. Industria rămâne dominată de aceleaşi mari întreprinderi de stat, create de fostul regim în cursul perioadei de industrializare forţată, caracterizate prin consumuri energetice mari, productivitate scăzută şi subvenţionare privilegiată a statului. Accesul relativ uşor la energie şi la materii prime ieftine, precum şi prioritatea acordată industriei grele au făcut ca ţara să se specializeze în sectoare ca industria petrolieră şi petrochimică, care nu se potrivesc cu resursele naturale şi cu avantajele comparative[2]. Producţia sectorului privat în producţia industrială rămâne scăzută (24% în 1996) şi nu a progresat mult în ultimii ani (era 20,7% în 1995).
2. O bună parte a marilor întreprinderi care domină sectorul industrial continuă să fie ineficiente, nerentabile şi constituie o cauză majoră a instabililtăţii macroeconomice. Noul guvern a decis să ia măsuri drastice, între care închiderea întreprinderilor cele mai deficitare, restructurare, privatizare şi sistarea subvenţionării.
3. Întreprinderile mici şi mijlocii au dat dovadă de dinamism, în special în sectoare ale industriei uşoare, precum industriile alimentară, textilă sau de mobilă. Totuşi, dezvoltarea IMM nu a afectat structura utilizării forţei de muncă decât marginal; la sfârşitul lui 1994, întreprinderile cu peste 1000 de angajaţi foloseau peste 60% din totalul mâinii de lucru, iar întreprinderile de stat au asigurat 84% din locurile de muncă, deşi ele nu reprezentau decât 6,5% din numărul total al întreprinderilor. Cu toate că situaţia a evoluat întrucâtva de atunci, concentrarea forţei de muncă în câteva mari întreprinderi ineficiente reprezintă în continuare un obstacol major în calea restructurării industriale. Costurile sociale care sunt în mod inevitabil legate de acest proces au fost adeseori

---

[1] AGENDA 2000: Punctele de vedere ale Comisiei în legătură cu solicitarea României de aderare la U.E., Raport 1997.

[2] În acest caz opiniile experţilor U.E. nu sunt conforme cu realităţile României privind resursele naturale de petrol, gaze, sare etc. Ar fi meritat poate obiecţia construirii a unor capacităţi de prelucrare de câteva ori mai mari decât resursele.

invocate pentru amânarea schimbărilor necesare. Productivitatea s-a îmbunătățit constant din 1994. Această ameliorare s-a produs în special în cazul IMM.

4. **Legislația privind concurența,** cartelurile, abuzul de poziție dominantă şi concentrările evoluează în general corect, în linie cu legislația Comunității. România justifică menținerea monopolurilor de stat în sectoare care ar trebui deschise inițiativei particulare prin aceea că sunt domenii "strategice" sau de interes public (alcool, tutun, exploatarea lemnului). Eventualele licențe, care nu pot fi acordate decât agenților comerciali români, discriminează pe non-naționali şi sunt incompatibile cu acordul European[1].
5. În domeniul subvențiilor de stat, România nu satisface deocamdată criteriile unui sistem credibil de control al acestor subvenții. Rămâne de implementat cadrul legislativ necesar. Procesul de acordare a subvențiilor nu este încă destul de transparent şi este necesar de stabilit cât mai repede un inventar al subvențiilor actuale la nivel național, regional şi local, precum şi al tuturor celorlalte măsuri de finanțare din fonduri publice. În plus, trebuie remarcat că unele măsuri de subvenționare par să fie condiționate de performanța de export, ceea ce este evident incompatibil cu Acordul European. Se pare, că o parte semnificativă din subvențiile de stat se acordă în forme indirecte, precum înlesniri fiscale, anularea creanțelor sau acumulării de arierate fiscale. Aceste măsuri constituie sprijin operativ, care nu este permis decât în condiții foarte stricte.
6. România a reorientat o mare parte a comerțului său către piețele Uniunii Europene. Recesiunea din România afectează negativ volumul comerțului. Aceasta sugerează că **nivelul de integrare economică cu Uniunea Europeană rămâne relativ scăzut în prezent** şi că o expunere prematură a economiei româneşti la presiunile concurențiale ale pieței unice ar constitui pentru aceasta un şoc foarte grav.

2.3. Capacitatea României de a face față presiunilor concurențiale şi forțelor pieței U.E.

Această problemă a făcut obiectul aceluiaşi studiu al experților Comisiei U.E.: AGENDA 2000. Concluziile acestora se referă la mai multe aspecte importante:

[1] Opinia experților U.E. nu este validată în cazul mai multor ani din deceniul '90 când investitorii străini au beneficiat de mai multe facilități decât agenții economici români.

1. Baza producției industriale actuale a României rezidă în mare parte, deşi nu exclusiv, în sectoare cu mare consum de energie, care sunt foarte dependente de materii prime de import sau care constituie obiectul acțiunilor de reducere a capacității industriale din cadrul Uniunii. Ținând cont de costurile salariale şi de forța de muncă calificată din România, **specializarea în sectoare ca metalurgia, chimia, şantierele navale, construcțiile de maşini nu constituie neapărat o strategie greşită, bineînțeles cu condiția ca produsele să fie adaptate la necesitățile normele şi exigențele calitative ale pieților occidentale**. În prezent, trebuie făcute eforturi considerabile în aceste direcții. De altfel, multe dintre marile întreprinderi de stat au beneficiat de subvenții directe sau indirecte, care au frânat sau chiar împiedicat adaptarea şi modernizarea. Reformele în curs trebuie să fie axate pe restructurarea uriaşelor combinate industriale care în configurația lor actuală, vor fi confruntate cu presiuni foarte puternice din partea concurenților occidentali.
2. Diversificarea bazei industriale cu accent pe industria uşoară, care va atrage crearea unui mare număr de IMM, precum şi o participare crescândă a capitalului şi expertizei străine va ajuta România în restructurarea marilor întreprinderi. **Industria uşoară este deja bine dezvoltată în unele domenii (produse din lemn, piele, textile) şi a atins performanțe bune la export**.
3. **Investițiile străine directe (ISD) au fost modeste pentru o țară de mărimea României**: la sfârşitul lui 1996, volumul ISD cumulative pe cap de locuitor era de 50 de ECU. Cu câteva excepții semnificative, **ISD nu au contribuit major la modernizarea industriei şi agriculturii**. Aceasta înseamnă că în multe sectoare producția se bazează în continuare pe tehnologii vechi şi depăşite. Pentru a mări şansele ca producătorii români să poată face față concurenței produselor Uniunii, care se conformează unor standarde înalte de calitate şi pentru a mări gradul de calificare al forței de muncă, **este necesar ca ISD să crească puternic**.
4. Nivelul ISD depinde în egală măsură şi de nivelul tehnologic al economiei. **În prezent, nivelul cheltuielilor pentru cercetare şi dezvoltare efectuate de firmele comerciale din România este foarte scăzut**. Cercetarea fundamentală este efectuată în general de instituțiile de stat, adesea în cadrul unor programe militare. Majoritatea proiectelor de cercetare şi tehnologice sunt realizate în întreprinderile de stat. Disponibilitatea limitată a fondurilor publice implică necesitatea companiilor particulare de a finanța o parte tot mai mare a acțiunilor proprii de cercetare şi dezvoltare sau de a căuta ajutorul partenerilor străini. De fapt, ISD asigură o cale mai rapidă de

ridicare a nivelului de dezvoltare tehnologică prin tehnologii înglobate în procesele industriale şi prin tehnologii de producție şi management.

5. În prezent, **nivelul relativ scăzut al dezvoltării tehnologice indică un avantaj pentru acele industrii cu un conținut mare de factori de producție de calitate scăzută**. În plus, cea mai mare parte a industriei româneşti nu a început încă procesul de modernizare şi de înnoire a calității factorilor săi de producție. În aceste condiții, cea mai mare parte a economiei ar avea mari dificultăți în încercarea de a face față presiunii concurențiale de pe piața unică.
6. **România nu a finalizat separația necesară între funcțiile de reglementare, acreditare, standardizare şi certificare a produselor**, dintre care ultimele două ar trebui lăsate în principal în responsabilitate sectorului particular. **Legislația română privind răspunderea civilă pentru produsele cu defecte nu este conformă prevederilor Comunității**.
7. **România nu a creat deocamdată condițiile care să permită apariția unui sector privat, dinamic şi competitiv. Prin urmare, industria sa va avea nevoie de mult timp pentru a putea face față presiunilor concurențiale pe care le presupune piața unică**.
8. Dintr-o perspectivă mai generală, **România va trebui să-şi dezvolte o cultură a conducerii corporatiste**, prin crearea unei clase de manageri pregătiți după metodele de management occidentale, printr-o mai bună supraveghere, din partea băncilor şi a fondurilor de investiții, a împrumuturilor şi investițiilor făcute, printr-o dezvăluire mai transparentă a informațiilor financiare şi printr-o participare mai activă a acționarilor. Din acest punct de vedere, încheierea cu succes a programului de privatizare în anii următori este o condiție vitală în vederea pregătirii economice pentru un regim de piață.
9. **În ceea ce priveşte politica regională, România de-abia a început procesul creării structurilor care să permită utilizarea eficientă a fondurilor structurale ale Uniunii**. România trebuie, totodată, să instituie un sistem eficient de control financiar al gestionării cu competență şi onestitate a fondurilor comunitare.
10. **Deoarece cea mai mare parte a industriei româneşti este învechită, România nu va avea capacitatea de a prelua în scurt timp obligațiile pe care le incumbă calitatea de membru al U.E**.

Capacitatea României de a-şi asuma acquis-ul Uniunii Europene atât în ceea ce priveşte standardele politicii industriale, cât şi a dezvoltării industriale regionale – apreciază experții Comisiei U.E. – are însă şi **puncte forte**, deoarece **România deține o serie de avantaje cheie**: poziția sa geografică la intersecția mai multor trasee comerciale şi în special, ca poartă maritimă, permițând accesul la piețele Europei Centrale, mărimea populației, care va atrage industrii bazate pe economii de scară; tinerețea relativă a

populației, care indică o cerere ridicată de produse durabile, precum şi nivelul scăzut al costurilor salariale. **Toți aceşti factori ar putea transforma România într-o bază solidă de export, în special de export de bunuri de consum, cu acces la piețele vecinilor mai mici**.

Concluzia finală a experților Comisiei U.E. la studiul din anul 1997 este că, totuşi, **industria va avea nevoie de mult timp pentru a putea face față presiunilor concurențiale pe care le presupune piața unică**. Succesul transformărilor structurale ar trebui să permită atingerea şi aderarea în permanență la criteriile de convergență, deşi acestea nu constituie o condiție a aderării.

2.4. Realizări ale României în domeniul industriei menționate în AGENDA 2000 – Raportul U.E. pentru România pe 1998

Semnificativ este faptul că experții Comisiei U.E. în AGENDA 2000, Raportul pentru 1998[1], scot în evidență mai multe realizări ale României în domeniul industriei. Astfel:

1. Politica industrială a României face o distincție clară între sectoarele tradiționale şi cele nou apărute. **Primul grup** (rafinării, industria chimică, construcții de maşini, metalurgia şi textile sintetice) a fost ținta unor restructurări substanțiale şi a eforturilor de privatizare. **Al doilea grup** (echipamente pentru comunicații, maşini electrice, textile, blănărie, pielărie şi mobilă) este acum înglobat în mare parte în sectorul privat şi este punctul central al noilor politici orizontale elaborate pentru stimularea investițiilor şi a creşterii economice. **Acest al doilea grup a fost de fapt motorul creşterii din ultimii ani**, în timp ce în cazul primului performanțele au înregistrat scăderi, iar eforturile de restructurare au condus la pierderi de locuri de muncă. **Calitatea produselor şi competitivitatea prețurilor sunt probleme însă ce caracterizează negativ ambele grupuri**. România şi-a precizat politica industrială în strategia pe termen mediu pentru reforma economică, prezentată în luna iulie 1998. **Obiectivele principale ale politicii industriale a României sunt în linii mari compatibile cu politicile industriale competitive ale Uniunii Europene**.
2. În România au fost înregistrate **progrese în procesul de restructurare a regiilor autonome şi de transformare a acestora în companii naționale, în scopul privatizării şi ameliorării mediului concurențial**. Cu toate acestea, legea privind concesiunile

[1] AGENDA 2000. Enlargement. Regular report 1998 from the Commission on Romania's progress towards accession European Commission, Bulletin of the European Union, Supplement 7/1998.

prevede accesul exclusiv al companiilor succesoare la infrastructura statală şi împiedică dezvoltarea concurenței în domeniul serviciilor. Mai mult, **subvenționarea directă sau indirectă a regiilor autonome şi a altor mari întreprinderi de stat continuă să rămână un obstacol major în calea creării unui mediu de afaceri adecvat, bazat pe economia de piață**. Aceste întreprinderi au tendința să înlăture de pe piață noii agenți, să absoarbă resursele financiare disponibile şi să deformeze prețurile. Restructurarea industriei prelucrătoare, aşa cum este oțelul, a fost marcată de lipsa voinței politice de a închide companiile neviabile şi de a reduce numărul întreprinderilor, în funcție de necesarul de capacitate. **Au fost, totuşi, înregistrate progrese în eliminarea subvențiilor din câteva zone industriale, în special din sectorul minier. O reducere semnificativă a capacităților de producție a fost realizată în industria chimică şi în petrochimie**. Cinci rafinării şi alte două mari unități producătoare de îngrăşăminte au fost privatizate.

3. **În scopul protejării industriei** şi a economiei pe parcursul restructurării în septembrie 1998 **a fost introdusă o suprataxă la import de 6% pentru o perioadă de doi ani**[1]. Această măsură - apreciază experții U.E. – este, în principiu, incompatibilă cu politica Uniunii Europene care stimulează performanța prin piețe deschise şi competitive, dar în Acordul European există prevederi derogatorii care permit adoptarea unor astfel de măsuri în circumstanțe excepționale. Cu toate acestea – se afirmă în Raport – **accelerarea privatizării şi a reformelor structurale în sectorul întreprinderilor industriale din România** însoțită de acțiuni-cheie de politică orizontală, de tipul celor descrise mai sus, **rămâne esențială pentru dezvoltarea unui sector antreprenorial competitiv şi dinamic**, care trebuie să se afle în centrul unui mediu de afaceri propice.
4. **Legislația în domeniul investițiilor este complexă,** iar procedurile administrative care trebuie îndeplinite de investitori sunt greoaie. Orice amendamente ulterioare aduse acestor reglementări trebuie să fie clare şi să vizeze reducerea obstacolelor birocratice.

În concluzie, conchide Raportul pe 1998, rămâne de văzut dacă reorganizarea regiilor autonome, planificarea, restructurarea şi privatizarea întreprinderilor de stat de mare importanță va conduce la reducerea dezechilibrelor economice şi la o creştere a investițiilor şi a activității industriale în sectoarele viabile într-o perioadă acceptabilă de timp. Dacă acestea nu sunt implementate efectiv, deteriorarea continuă a situației macroeconomice va fi imposibil de evitat.

[1] În anul 1999 ea s-a redus la 4%, în anul 2000 va fi de 2%, iar în anul 2001 se va anula complet.

CAPITOLUL 3 - OBIECTIVE PRIORITARE ALE DEZVOLTĂRII INDUSTRIALE REGIONALE ÎN ROMÂNIA

Dezvoltarea industrială regională are ca obiectiv strategic acoperirea în condiţii de competitivitate a pieţei interne regionale cu bunuri şi servicii româneşti, precum şi exportul eficient, cu prioritate în Uniunea Europeană, la parametrii ecologici şi biologici comunitari.

La amplasarea industriei regionale o deosebită importanţă este pentru întreprindere dependenţa sau independenţa de resursele de materii prime şi energetice şi de centrele de consum, după cum reiese din tabelul de mai jos.

Distribuirea spaţială a industriei pe plan regional în funcţie de dependenţa sau independenţa de resursele de materii prime şi a centrelor de consum

Ramura industrială	Localizarea unităţilor industriale				
	Dependenţa de apropierea de:			Independenţa de distanţă faţă de:	
	Resurse de materii prime şi energetice	Centre de consum	Forţa de muncă	Resurse de materii prime	Centre de consum
1. Industria energetică	x				
Industria metalurgică feroasă					
cu ciclu complet	x				
cu ciclu incomplet				x	
neferoasă	x				
2. Industria construcţiilor de maşini	X	x	x	x	
3. Industria chimică şi petrochimică					
- clorosodice	x				
- îngrăşăminte	x				
- materiale plastice		x	X		
- cauciuc sintetic		x	x		
- fibre şi fire sintetice		x	x		
- coloranţi, lacuri, vopsele		x	x		
- medicamente		x	x		
4. Industria materialelor de construcţii:					
- ciment	x	x			
- produse ceramice	x	x			
- sticlă	x	x			

Ramura industrială	Localizarea unităților industriale				
	Dependența de apropierea de:			Independența de distanță față de:	
	Resurse de materii prime şi energetice	Centre de consum	Forța de muncă	Resurse de materii prime	Centre de consum
5. Industria de exploatare şi prelucrare a lemnului					
- cherestea	x	x			
- mobilă	x	x			
- celuloză şi hârtie	x	x			
6. Industria alimentară	x	x			
7. Industria uşoară					
- textilă				x	x
- confecții				x	x
- pielărie, blănărie, încălțăminte				x	x

Sursa: *prelucrare sintetică, O. Gh. Botez, după curs: Planificarea şi prognozarea economico-socială a teritoriului, 1985, p.155-178.*

Obiectivele principale ale activității industriei regionale de producție şi prestări de servicii cu caracter industrial[1] pot fi sintetizate, după cum urmează:

1. Producția de bunuri de consum alimentare;
2. Producția de bunuri de consum nealimentare;
3. Producția de articole de artizanat şi artă populară;
4. Producția de materiale de construcții;
5. Fabricarea, repararea şi recondiționarea de piese, repere şi subansamble;
6. Întreținerea şi repararea locuințelor;
7. Prestarea de servicii.

Destinația acestor activități de producție şi prestări de servicii, cu caracter industrial ale industriei specifice fiecărei regiuni este satisfacerea necesităților populației, ale agenților economici şi cererilor pentru export.

Prin industrie regională se urmăreşte, în principal, dezvoltarea producției materiale şi diversificarea producției de bunuri şi servicii completând producția marii industrii, prin valorificarea amplă şi superioară a resurselor de materii prime şi materiale locale, materialelor recuperabile şi refolosibile, precum şi a forței de muncă atât înalt calificată, cât şi necalificată.

Dezvoltarea activității industriei regionale conduce la crearea unei rețele de întreprinderi mici şi mijlocii de natură să asigure apropierea producției industriale şi a prestărilor de servicii de cetățean, să elimine transporturile

[1] Confecții şi reparații de îmbrăcăminte, încălțăminte, marochinărie, tapiserie; Întreținerea şi repararea obiectelor de uz casnic si gospodăresc; Servicii de panificatie şi morărit; Lucrări de vulcanizare; Service auto-moto etc.

costisitoare, să contribuie la o mai rațională repartizare a locurilor de muncă la nivelul fiecărei regiuni. Această rețea de întreprinderi va putea folosi eficient spațiile, maşinile şi utilajele existente, în urma procesului de privatizare a marilor unități, inclusiv prin acțiuni de cooperare.

Prin activitatea industriei regionale se asigură în mod prioritar (pornind de la resursele naturale indigene):

- dezvoltarea producției unor materiale de construcție prin extragerea şi prelucrarea pietrei, nisipurilor, a unor resurse de marmură, a rocilor calcaroase şi a altor asemenea materiale;
- organizarea extragerii şi valorificării din zăcăminte mici şi cu rezerve reduse a cărbunelui, a turbei, minereurilor feroase, neferoase şi nemetalifere;
- folosirea în cât mai mare măsură a răchitei, paielor, sorgului, papurei, stufului şi a altor materii prime asemănătoare din regiune pentru realizarea unor produse necesare consumului intern şi pentru export;
- lărgirea substanțială a valorificării plantelor medicinale, a unor materii prime vegetale şi minerale pentru fabricarea de produse chimice, vopsele, cosmetice etc.;
- creşterea producției de conserve, semiconserve şi alte produse alimentare, prin prelucrarea şi valorificarea superioară a produselor agricole disponibile, a produselor secundare – vegetale şi animale, a fructelor de pădure şi a altor asemenea produse, precum şi dezvoltarea de preparate culinare specifice regiunilor;
- valorificarea în condiții de eficiență ridicată a materialului lemnos, inclusiv din doborâturi de vânt şi din tăieri de igienă a pădurilor în locuri greu accesibile;
- creşterea şi diversificarea producției de obiecte de uz casnic, unelte pentru agricultură şi grădinărit, precum şi a producției de articole de sport şi turism, truse de unelte şi scule, maşini şi unelte complexe de dimensiuni reduse pentru activități tehnico-aplicative, materiale didactice pentru laborator şi aplicații, inclusiv producție artizanală;
- punerea în valoare, în urma colectării din fiecare regiune, a materiilor prime şi materialelor refolosibile, a pieselor şi subansamblelor rezultate din dezmembrarea fondurilor fixe, a bunurilor de folosință îndelungată şi de uz personal uzate, a substanțelor reziduale agroalimentare rezultate din procesul de producție şi de consum etc.;
- intensificarea producției industriale electronice şi electrotehnice, inclusiv cu profil de cercetare ştiințifică, dezvoltarea de tehnologii înalte, proiectare şi informatică.

CAPITOLUL 4 - TIPOLOGIA CERINȚELOR PENTRU DEZVOLTAREA INDUSTRIALĂ REGIONALĂ CE DECURG DIN STRATEGIA INTEGRĂRII ROMÂNIEI ÎN U.E.

Direcțiile politicii industriale ale Uniunii Europene, coroborate cu cele ale politicii de coeziune şi dezvoltare regională, la care se adaugă opiniile şi concluziile experților Comisiei Uniunii Europene din Rapoartele AGENDA 2000 pentru România, reprezintă cadrul general al criteriilor de aderare ale Comisiei Europene privind integrarea României la Uniunea Europeană în spiritul celor definite de Consiliul European de la Copenhaga din iunie 1993.

În acest context, pentru ca dezvoltarea industrială regională în România să se înscrie la parametrii de competitivitate şi performanță a statelor comunitare este nevoie de îndeplinirea unui pachet de cerințe obligatorii pentru a obține calitatea de membru al Uniunii Europene.

1. Cerințe de ordin legislativ

Este necesară armonizarea politicii industriale regionale a României la standardele, inclusiv tehnice din legislația U.E., pentru asigurarea convergenței cu reglementările specifice politicii comunitare în dinamica lor. În acest sens este obligatorie:

a) Alinierea la Directiva 83/189 CEE – instrument esențial pentru managementul pieței interne, care garantează transparența cerută în vederea respectării specificațiilor tehnice în comerțul dintre statele membre U.E. – exprimă cerința ca țările candidate să semneze un acord între Uniune şi aceste țări, prin care fiecare parte să aibă acces la informarea asupra reglementărilor tehnice referitoare la produsele industriale.

b) Alinierea la Rezoluția Consiliului U.E. din 7 mai 1985 privind “Noua abordare a armonizării tehnice şi a standardelor” stabileşte liniile principale ale acestei abordări a legislației europene. Această Rezoluție se limitează la cerințele esențiale în probleme generale cum sunt securitatea, sănătatea şi mediul pentru o familie mare de produse sau/şi pentru riscurile orizontale. Din 1985 o serie de directive reglementează familii de produse cum sunt: vase de presiune, utilaje, echipamente de protecție personale, instrumente medicale, instrumente de cântărire neautomatizate, instalații de ardere de combustibili gazoşi, produse de construcții şi echipamente pentru utilizarea în medii potențial explozibile.

*

Directivele privind compatibilitatea electromagnetică (CEM) şi Directiva privind joasa tensiune din 1973 (DJT) se referă la riscurile orizontale. În sectorul metrologiei o directivă se referă la instrumentele de măsurare. Țările candidate la aderare la U.E. trebuie să aibă organisme de standardizare asemănătoare, iar apoi, să aibă ca obiectiv preluarea completă a tuturor standardelor europene ca standarde naționale.

2. Cerințe de ordin instituțional

Necesitatea existenței unui cadru instituțional la nivel regional, care să susțină dezvoltarea selectivă a produselor şi grupelor de produse industriale cu înalt nivel tehnic, competitive pe piața internațională, îndeosebi comunitară.

Prin crearea, în conformitate cu Legea nr. 151/1998 privind dezvoltarea regională ca organ deliberativ, a Agenției Naționale pentru Dezvoltare Regională, a Consiliului pentru Dezvoltare Regională în fiecare regiune de dezvoltare şi a Fondului Național de Dezvoltare Regională s-a pus bazele cadrului instituțional similar celui comunitar.

3. Cerințe legate de existența factorilor de producție şi a infrastructurii moderne

Pentru dezvoltarea industrială regională având la bază întreprinderi cu reale avantaje competitive, este necesar să se conjuge un ansamblu de factori favorizați cantitativi şi calitativi pornind de la materii prime, energie, combustibil, forță de muncă, capacități de producție şi până la tehnologii compatibile cu standardele tehnice ale U.E., un potențial de cercetare-dezvoltare ridicat specific societății informaționale, concomitent cu avansarea procesului de restructurare, ajustare şi modernizare, pregătirea managerială şi a muncitorilor pentru marea performanță şi conexiuni la rețele moderne de energie, telecomunicații şi transport.

4. Cerințe legate de protejarea mediului

Dezvoltarea industrială regională va avea în vedere intensificarea fabricațiilor de produse ecologice şi de alimente biologice, care se înscriu în politica U.E. de protecție şi ameliorare a mediului înconjurător şi a calității vieții.

5. Cerințe legate de capacitatea reală şi potențială de a rezista concurenței internaționale a mărfurilor şi serviciilor din țările U.E.

În acest context în strategia dezvoltării industriale regionale este nevoie să se înscrie prezența durabilă cu mărfuri şi servicii pe piața internă românească, precum şi dezvoltarea şi diversificarea exportului pe piața U.E., intensificarea cooperărilor cu firme din U.E. pe plan comunitar regional,

subregional şi transfrontalier. Totodată, trebuie promovată o politică comercială din care să lipsească măsurile protecţioniste, dezvoltarea industrială regională din România urmând să fie pregătită să preia efectele de creare de comerţ derivate din liberalizarea totală a schimburilor comerciale cu ţările U.E.

6. Cerinţe legate de performanţa şi eficienţa economică caracteristice IMM

În paralel cu lichidarea întreprinderilor mari nerentabile, cu pierderi şi energofage, o cerinţă prioritară în cadrul politicii de dezvoltare industrială regională este concentrarea activităţii în unităţi mici, flexibile şi eficiente.

7. Cerinţe privind locul şi rolul întreprinderilor industriale publice

8. Cerinţe privind atenuarea şomajului de lungă durată prin reconversie profesională

Una din soluţiile viabile este sectorul dinamic al IMM, în măsură să absoarbă o parte a forţei de muncă disponibilizate, să valorifice capitalul privat românesc în formare, precum şi să genereze noi surse de dezvoltare industrială regională.

9. Cerinţe legate de dezvoltarea rurală, inclusiv prin crearea de unităţi agroindustriale competitive, în concordanţă cu conceptul comunitar de dezvoltare rurală integrată, multisectorială

10. Cerinţe privind existenţa unui cadru legislativ permisibil, atractiv şi stabil pentru investitorii străini, în scopul atingerii tehnologiilor avansate ale marilor concerne industriale.

*

* *

Dimensiunea complexităţii cerinţelor ce decurg pentru dezvoltarea industrială regională a României în vederea integrării în Uniunea Europeană este prezentă în tabelul următor.

Tipologia cerințelor ce decurg pentru dezvoltarea industrială regională a României în vederea integrării în UE

<table>
<tr><td colspan="2">Necesitatea existenței unui cadru legislativ şi instituțional la standardele Uniunii Europene</td></tr>
<tr><td rowspan="9">Necesitatea existenței factorilor de producție, a infrastructurii şi a procesului de modernizare</td><td>Materii prime, energii, combustibil</td></tr>
<tr><td>Forța de muncă calificată</td></tr>
<tr><td>Capacități de producție</td></tr>
<tr><td>Tehnologii compatibile cu standardele tehnice ale UE</td></tr>
<tr><td>Potențial de cercetare-dezvoltare ridicat spacific societății informaționale</td></tr>
<tr><td>Procese de restructurare şi ajustare</td></tr>
<tr><td>Productivitate a muncii ridicată</td></tr>
<tr><td>Pregătire managerială şi a muncitorilor performantă. Disciplină în producție</td></tr>
<tr><td>Conexiuni la rețele moderne de energie,</td></tr>
<tr><td colspan="2">Măsuri de protejare a mediului similare cu cele din UE</td></tr>
<tr><td rowspan="4">Capacitatea reală şi potențială de a rezista la concurența internațională a țărilor din UE, prin producția de bunuri şi servicii competitive</td><td>Prezența durabilă pe piața internă</td></tr>
<tr><td>Export pe piața UE, reuşind cote de piață stabile</td></tr>
<tr><td>Cooperări cu firme din UE, eventual SUA şi Japonia</td></tr>
<tr><td>Politică comercială neprotecționistă</td></tr>
<tr><td colspan="2">Concentrare activitate industrială regională în zone favorabile marilor performanțe internaționale</td></tr>
<tr><td colspan="2">Acordarea prioritității preponderente activităților industrială în întreprinderi mici şi mijlocii, flexibile şi eficiente, prin privastizarea întreprinderilor mari de stat nerentabile, şi neeficiente</td></tr>
<tr><td colspan="2">Stabilirea clară a rolului întreprinderilor industriale publice (cu capital majoritar de stat peste 50%)</td></tr>
<tr><td colspan="2">Atenuarea şomajului de lungă durată prin conversia profesională şi încadrare în noi unități industriale</td></tr>
<tr><td colspan="2">Promovarea conceptului modern de dezvoltare rurală integrată; inclusiv prin crearea de unități agroindustriale competitive</td></tr>
<tr><td colspan="2">Dezvoltarea unui cadru legislativ pe plan regional permisibil, atractiv şi stabil pentru investitorii străin în scopul atragerii tehnologiilor avansate de marile concerne industriale</td></tr>
</table>

CAPITOLUL 5 - PROBLEME CU CARE SE CONFRUNTĂ DEZVOLTAREA INDUSTRIALĂ REGIONALĂ ÎN PERSPECTIVA ADERĂRII ROMÂNIEI LA U.E.

În politica economică a României pe tot parcursul secolului al XX-lea s-a dovedit faptul că industria şi serviciile cu caracter industrial au reprezentat un important factor de creştere economică. Aceste sectoare economice au făcut să se reducă sau să se accentueze decalajele României faţă de alte state sau grupe de state. Urmare scăderii rapide a producţiei industriale pe total în ultimul deceniu - cu foarte puţine excepţii pentru unele ramuri - decalajele s-au mărit, îndeosebi în comparaţie cu statele puternic industrializate, deci şi cu cele ale Uniunii Europene. Efectele negative sunt complexe atât de ordin economic, cât şi social, precum şi atunci când sunt abordate la nivel naţional sau regional. De aici rezultă necesitatea creşterii utilizării capacităţilor industriale, concomitent cu creşterea capacităţii concurenţiale de acoperire a cererii pieţei interne, cât şi a producţiei de export competitive, inclusiv la produse şi servicii de complementaritate pentru piaţa statelor din U.E.

Din multitudinea de probleme cu care se confruntă dezvoltarea industrială regională în România, în acest capitol ne vom concentra doar asupra câtorva de cea mai mare importanţă.

5.1 Decalajele de dezvoltare industrială între regiunile României

Clasificarea judeţelor României, din punct de vedere al dezvoltării economico-sociale ridicate, medii şi joase permite judecăţi de valoare privind dezvoltarea regională pe ansamblul teritoriului, în sensul că acolo unde este dezvoltată industria, poziţia judeţului se situează printre cele mai dezvoltate. Astfel, judeţele cu dezvoltare ridicată şi medie sunt amplasate în Transilvania şi Banat, în timp ce judeţele cu dezvoltare joasă se află în Moldova şi în judeţele vecine Bucureştiului, - cu excepţia judeţului Prahova -, iar judeţele cu dezvoltare medie aparţin zonelor Munteniei, Olteniei şi Maramureşului. Gruparea judeţelor de mai jos, cu câteva excepţii exprimă concluzia formulată anterior (tabelul 1).

Tabelul 1 - Situația județelor din România după criteriulde dezvoltare economică (1990 - 1994)

Gruparea județelor după criteriul dezvoltării	Nivelul de dezvoltare economică				
	Foarte joasă	**Joasă**	**Medie**	**Ridicată**	**Foarte ridicată**
Zonă cu dezvoltare foarte joasă	Giurgiu Vaslui Botoşani	Suceava Călăraşi Vrancea		Teleorman	Ialomița
Zonă cu dezvoltare joasă	Tulcea	Buzău Neamț Bistrița-Năsăud	Bacău Sălaj		Olt
Zonă cu dezvoltare medie	Mehedinți Dolj		Satu-Mare Maramureş	Vâlcea Galați	Gorj
Zonă cu dezvoltare ridicată	Caraş-Severin	Arad Covasna Harghita	Alba	Brăila	Prahova Bihor
Zonă cu dezvoltare foarte ridicată			Sibiu Mureş	Braşov Hunedoara Constanța	Timiş Cluj Argeş

Sursa: *prelucrare după Gh. Zaman, Gr. Vâlceanu, "Aspects of regional evolutions in Romanian transition economy", CIDE, Romanian Economic Research Observer, nr. 1/1999, Bucureşti, p. 43.*

Analiza repartizării regionale a unităților locale active din industria României în anul 1997, pe baza datelor din tabelul 2, scoate în evidență următoarele aspecte:

a. Ramura industriei prelucrătoare reprezintă aproape 98% din unitățile locale active din România;
b. Față de media de 4838 unități locale active industriale pe regiune, în 4 regiuni, respectiv în cele din Sud-Est, Sud-Muntenia, Sud-Est-Oltenia şi Vest-România numărul de unități este sub medie, cel mai mult cu 2017 unități în regiunea Sud-Est-Oltenia;
c. În schimb, peste media pe regiuni se situează celelalte 4 regiuni, respectiv Nord-Vest, Centru, Bucureşti-Ilfov şi Nord-Est, din care cel mai mult peste medie cu 1866 unități locale active industriale este regiunea de Nord-Vest.

5.2. Volumul redus al investițiilor străine în industria României

Deşi acțiunea investitorilor străini a constituit una din prioritățile reformei economice, în perioada 1992-1998 s-au constituit numai 132 firme private cu investiții străine, având următoarea repartiție pe sectoare industriale:

– prelucrarea țițeiului 2

- metalurgie 16
- construcții de maşini 20
- electronica şi electrotehnica 8
- industria chimică 20
- materiale de construcții 20
- lemn, celuloză şi hârtie 14
- sticlă şi ceramică fină 4
- textile şi confecții 20
- pielărie, blănărie, încălțăminte 2
- alte industrii 6

Tabelul 2 - Repartiția regională a unităților locale active din industria României în anul 1997

Ramura industrială	Total	Regiunea de dezvoltare								Media regiunilor
		Nord-Est	Sud-Est	Sud-Mun-tenia	Sud-Vest Oltenia	Vest România	Nord-Vest	Centru	Bucu-resti – Ilfov	
Extractiva	474	51	50	87	41	76	89	60	20	59,2
Prelucratoare	37104	5286	4010	3574	2621	3357	6504	6354	5398	4638
Energie electrică, termică, gaze si apă	405	49	40	54	57	44	54	81	23	50,6

Sursa: *Anuarul statistic al României, 1998.*

Rezultă că 66 firme private cu investiții străine, deci o pondere de 50%, s-au creat în sectoarele industriilor de construcții de maşini, electronică, electrotehnică, metalurgie, prelucrarea țițeiului şi chimică. Alte 40 de firme private cu investiții străine (cca. 30% ca pondere) s-au constituit în sectoarele industriilor textile şi confecții, pielărie, blănărie, încălțăminte, lemn, celuloză, hârtie, sticlă şi ceramică fină.

Faptul, că cele 132 firme private cu investiții străine nu reprezintă decât 0,3% din unitățile locale active din industria prelucrătoare a României, demonstrează necesitatea unor acțiuni energice, inclusiv pe calea cooperării industriale cu firmele din Uniunea Europeană.

5.3. Cooperarea industrială în cadrul Acordului european România- U. E., instituind o asociere între România, pe de o parte şi Comunitățile Europene şi statele membre ale acestora pe de altă parte, constituie unul din instrumentele de natură să accelereze investițiile străine în România

În baza art. 73 din Acordul european menționat, încheiat la Bruxelles la 17 februarie 1993, cooperarea este menită să promoveze, în special, următoarele:

- cooperarea industrială între agenții economici ai ambelor părți, având ca principal obiectiv întărirea sectorului privat;
- participarea Comunității la eforturile României de modernizare şi restructurare a industriei sale, atât în sectorul public, cât şi în cel privat, ceea ce va face efectivă tranziția de la sistemul centralizării planificate la economia de piață, în condiții care să asigure protejarea mediului înconjurător;
- restructurarea unor sectoare specifice;
- Înființarea de noi întreprinderi în zone care oferă potențial de creştere;
- transferul de tehnologie şi know-how.

Inițiativele de cooperare industrială pot lua în considerație prioritățile stabilite în România. Inițiativele trebuie să urmărească, în special, - se precizează în alineatul 2 al art. 73, crearea unui cadru propice pentru întreprinderi, îmbunătățirea know-how-ului în domeniul managementului şi promovarea transparenței în privința pieţelor şi a condițiilor pentru întreprinderi şi vor cuprinde asistență tehnică, atunci când este cazul.

5.4. Necesitatea optimizării procesului de privatizare

Procesul de reformă economică şi restructuare din industrie vizează crearea unui mediu industrial viabil, nedistorsionat, bazat pe concurență şi pe un cadru legislativ stabil, simplu şi coerent, în scopul asigurării condițiilor de creştere economică durabilă.

În acest context, în corelare cu prevederile Programului de Guvernare 1998-2000 referitoare la industrie, principalele obiective generale avute în vedere cu prioritate pe termen scurt au ca țintă, stoparea declinului producției industriale, creşterea competitivității şi asigurarea condițiilor de relansare economică. Ca măsuri avute în vedere pentru atingerea obiectivelor precizate mai sus sunt: continuarea restructurării (reorganizării companiilor) societăților naționale rezultate prin transformarea fostelor regii autonome şi susținerea activității productive din industrie.

Dacă până în prezent, procesul de privatizare este mai avansat în sectorul industriilor piei-încălțăminte, textile confecții, cauciuc-plastic, sticlă, materiale de construcții, lemn-hârtie (tabelul 3) pentru privatizarea societăților din sectorul electronică şi electrotehnică, construcții de maşini, chimie,

petrochimie şi industria alimentară este nevoie de o diversificare a metodelor utilizate pentru vânzarea acțiunilor gestionate de F.P.S. (tabelele nr. 4 şi nr. 5).

Tabelul 3 - Sectoare industriale cu cea mai înaltă rată de privatizare (la sfârşit de septembrie 1997)

Sectorul industrial	Număr de S.C. privatizate	În procente din totalul numărului S.C. ce urmează să fie privatizate
Piei-încălțăminte	34	68,0
Textile-confecții	176	51,8
Cauciuc – mase plastice	32	49,2
Sticlă, materiale de construcții	74	48,7
Lemn-hârtie	77	48,4

Sursa: *F.P.S, 1997*

Tabelul 4 - Metode prevăzute în legislația privatizării în România utilizate pentru vânzarea acțiunilor gestionate de F.P.S. la societățile comerciale industriale

Vânzarea unor mari unități (combinate cu asistența băncilor internaționale de investiții)	
Vânzarea acțiunilor	Prin oferta publică
	Direct către investitorii strategici
	Direct către investitorii de portofoliu
Identificarea activelor neutilizabile	Vânzarea lor cu plata integrală sau în rate
	Utilizarea lor în sistem de leasing imobiliar cu clauza irevocabilă de vânzare
	În caz de insucces a vânzării, luarea de măsuri pentru lichidarea S.C.
Conversia datoriilor S.C. în acțiuni	
Divizarea S.C. care dispun de secții cu profil diferit de activitate, pentru creşterea atractivității la privatizare şi accesibilității potențialilor investitori	
Joint-venture	

Tabelul 5 - Metode utilizate pentru rambursarea datoriilor unor societăți comerciale din agricultură (inclusiv industria alimentară)

<table>
<tr><td colspan="3">Vânzarea activelor în conservare</td></tr>
<tr><td colspan="3">Vânzarea activelor nefolosite</td></tr>
<tr><td colspan="3">Vânzarea activelor care nu afectează activitatea de bază</td></tr>
<tr><td colspan="3">Vânzarea pachetelor de acțiuni rămase în portofoliul FPS</td></tr>
<tr><td colspan="2">Cu plata integrală</td><td rowspan="7">Vânzarea de active</td></tr>
<tr><td colspan="2">Cu plata în rate</td></tr>
<tr><td>Asocieri</td><td rowspan="4">Prin:</td></tr>
<tr><td>Fuziuni</td></tr>
<tr><td>Închirieri</td></tr>
<tr><td>Locații de gestiune</td></tr>
</table>

Sursa*: prelucrare în tabel sinoptic după materiale FPS, 1998*

5.5. Opțiuni mai apropiate sau mai îndepărtate de opiniile experților Comisiei U.E., BERD şi OCDE privind perspectivele dezvoltării industriale regionale în România

Rapoartele şi alte studii elaborate de experții din U.E., BERD şi OECD dovedesc cât de profunde sunt cercetările care se fac asupra țărilor din Centrul şi Estul Europei[1]. **Concluziile acestora coincid privind competitivitatea industriei României, acordând o apreciere favorabilă rezistenței la concurența internațională sectoarelor industriale textile şi îmbrăcăminte, pielărie şi încălțăminte, mobilă, produselor alimentare, precum şi sectorului construcții navale şi aeronautic**. În ceea ce priveşte sectoarele industriale construcții de maşini, produse metalurgice, siderurgia, auto şi produse chimice se consideră că nu au capacitatea de a rezista la concurență internațională. Aceste opinii am încercat să le sintetizăm în tabelele nr. 6a, 6b. Reține atenția însă şi Raportul BERD 1999 care se diferențiază de celelalte opinii acordând şanse unei părți din industria produselor metalurgice în care se include şi producția de tractoare, locomotive şi autoturisme (tabelele nr. 6a şi 6b).

Cât priveşte studiile cercetătorilor români, bazate pe calcule minuțioase, acestea conțin opțiuni mai apropiate sau mai îndepărtate de opiniile experților occidentali.

Un prim exemplu concludent îl reprezintă Lista produselor pentru care România prezintă avantaje comparative (primele 33 produse)[2]:

1. Lemn simplu prelucrat, mobilă şi părți de mobilier, produse din lemn, furnire, placaje;
2. Îngrăşăminte manufacturate, fibre sintetice;
3. Profile, fire, foi, plăci, tuburi, țevi, lingouri din fontă şi oțel, aluminiu;
4. Îmbrăcăminte exterioară pentru bărbați şi femei, îmbrăcăminte exterioară tricotată, îmbrăcăminte interioară, articole textile;
5. Animale pentru tăiere, grăsimi vegetale (ulei de floarea soarelui), carne, conserve de carne;
6. Ciment şi materiale de construcții;
7. Articole de sticlă, produse ceramice;
8. Produse din rafinăria petrolului;

---

[1] Rapoartele pe anii 1997 şi 1998 în cadrul E.E.: AGENDA 2000; ROMÂNIA 1999; Country Profile, BERD, 1999; OECD ECONOMIC SURVEYS 1998, ROMÂNIA, Macroeconomic Stabilisation and Restructuring Social Policy, Centre for Co-operation with non-members.

[2] Prelucrare realizată de O.Gh. Botez pe baza tabelului Anexa 3 din lucrarea: "Rolul comerțului exterior în creşterea economică", autor Florentina Popescu, CIDE, Bucureşti, Probleme economice nr. 10-11, 1999.

9. Tractoare, vehicule pentru cale ferată, construcții navale, echipament sanitar şi pentru încălzire, articole de menaj din metale comune, maşini neelectrice, aparatură electrică rotativă;
10. Construcții metalice.

Un al doilea exemplu rezultat al unei investigări aprofundate îl reprezintă gruparea sectoarelor industriale ale României din perspectiva parametrilor de competitivitate şi utilizarea tehnică de calcul a agregării (tabelul 7).

Tabelul 6a – Tabel sinoptic cu opinii ale experților UE, BERD li OECD privind competitivitatea industriei României

	Ramura industrială	**Produse alimentare**	**Construcții de maşini**	**Produse metalurgice**	**Industria sigerurgică**	**Sector auto**	**Construcții navale**
Dependența de materii prime de import	ridicată			x	x		
	scăzută	x	x				
Productivitate	ridicată						
	redusă	x	x	x			
Tehnologii	performante						
	învechite		x			x	
Ajustare structurală	avansată					x	
	redusă	x			x		x
Orientare export	țări UE						
	țări Europa Centrală	x					
	țări Europa de Est	x					
Politica comercială protecționistă		x				x	
Competență managerială slabă		x	x	x	x	x	x
Punct forte salarii scăzute			x				
Perspective	Export						
	Cooperare						
	Import urmare a eliminării taxelor vamale prin integrarea în UE						
Rezistență la concurena internațională	Apreciere favorabilă	x	x BERD			x BERD	x
	Apreciere nefavorabilă		x UE	x	x	x	

Tabelul 6b

	Ramura industrială	Sector aeronautic	Produse chimice	Sector farma-ceutic	Industria textilă şi de îmbrăcăminte	Industria pielăriei şi încălțămintei	Industria mobilei
Dependența de materii prime de import	ridicată		x	x	x	x	x
	scăzută						
Productivitate	ridicată						
	redusă						x
Tehnologii	performante						
	învechite		x				
Ajustare structurală	avansată					x	
	redusă						
Orientare export	țări UE				x	x	x
	țări Europa Centrală						
	țări Europa de Est						
Politica comercială protecționistă					x		
Competență managerială slabă		x	x	x	x	x	x
Punct forte salarii scăzute							
Perspective	Export				UE	UE	
	Cooperare	UE					
	Import urmare a eliminării taxelor vamale prin integrarea în UE						
Rezistență la concurena internațională	Apreciere favorabilă	x BERD		x BERD	x	x	x
	Apreciere nefavorabilă		x	x UE			

Sursa: prelucrare sinetetică a opiniilor elaborată de O.Gh. Botez.

Tabelul 7

Grupa	Performanțele sectoarelor	Produsele sectoarelor
A	Slabe şi în declin	- piei crude şi tăbăcite - blănuri şi produse din acestea
B	Slabe şi în echilibru static	- industrie chimică, hârtie şi articole din acestea
C	Puternice, dar în declin	- textile şi îmbrăcăminte
D	Puternice şi în creştere	- produse din lemn, plută şi împletituri de nuiele - încălțăminte şi articole similare.

Sursa: *tabel rezultat din prelucrarea de către O.Gh.Botez a concluziilor din studiul: "Tendințe ale competitivității produselor industriei prelucrătoare din România", autori Daniela Antonescu şi Daniel Fistung, Institutul de Economie a Industriei nr. 24/1997, CIDE Bucureşti, p. 19-20.*

Concluzia acestui studiu este că:

"România deține în prezent un avantaj comparativ incontestabil în producția şi exportul de produse ale unor ramuri care utilizează intensiv forța de muncă ieftină… pe termen mediu şi lung existența în România a unei forțe de muncă bine calificată va permite o dinamică accentuată de creştere la export a ponderii produselor realizate de industriile *mobile în sens schumpeterian*, iar pe termen lung şi a celor rezultate din activitatea unor industrii mobile".

Un al treilea exemplu din literatura de specialitate din țară[1] prezintă o ierarhizare a industriilor din România după nivelurile de eficiență, dimensiunea piețelor şi competitivitatea satisfăcătoare, respectiv:

1. Textile-pielărie;
2. Chimie-petrochimie;
3. Construcții de maşini;
4. Metalurgie;
5. Mobilă şi lemn;
6. Electronică – electrotehnică;
7. Materiale de construcții.

Concluziile acestui studiu sunt că direcțiile de orientare ale industriei României vor trebui să aibă în vedere:

a. *Industrii fundamentale*: industria energetică unde dispunem de surse ieftine şi abundente;
b. *Industrii pentru dezvoltarea puternică a agriculturii*: industria alimentară şi a altor segmente de industrie ce utilizează materii prime agricole (pielărie, încălțăminte-textile);
c. *Industrii pentru punerea în valoare a potențialului mare de creativitate a factorului uman românesc*: industria de soft.

5.6. Nivelul salariilor şi gradul de protecție a mediului – factori importanți în deciziile de dezvoltare industrială regională în vederea integrării României în U.E.

Evoluția ponderii industriei României în Produsul Intern Brut Regional (PIBR) pe total regiuni cumulat şi pe fiecare regiune în anii 1995 şi 1997 (tabelul 8) arată o anume stabilitate pe total cumulat (33-34%), precum şi o repartiție pe regiuni între 29-39%, ceea ce reprezintă un grad de industrializare cu potențial comparabil cu alte țări din Centrul şi Estul Europei candidate la

[1] Dr.ing. Ştefan Mărginean şi prof.dr. Andrei Goga: "Starea actuală a societății româneşti", Economistul nr. 259 (1285) din 1998. În afară de ierarhizarea după nivelurile de eficiență, autorii apreciază că viitoarele studii ar trebui să analizeze şi alte criterii: importanța socială a producției, competitivitatea pe piețele externe, condițiile suplimentare cerute de integrarea europeană.

integrarea în Uniunea Europeană (tabelul 9). Aceeaşi concluzie se menţine mai ales dacă ne comparăm cu unele state membre ale Uniunii Europene, cum ar fi: Spania, Portugalia, Irlanda, Grecia, Austria şi Finlanda (tabelul 10).

Tabelul 8 - Evoluţia ponderii industriei în PIBR pe total regiuni cumulat şi pe fiecare regiune în anii 1995 şi 1997

%

Regiuni de dezvoltare	Anul	
	1995	1997
TOTAL din care:	32,9	33,8
1. Nord-Est	30,7	30,4
2. Sud-Est	30,5	29,5
3. Sud-Muntenia	36,6	37,1
4. Sud-Vest-Oltenia	34,2	39,0
5. Vest-România	30,9	35,3
6. Nord-Vest	30,8	31,8
7. Centru	37,5	3,2
8. Bucureşti-Ilfov	30,5	29,7

Sursa: *Anuarul statistic al României, 1998.*

De aceea, opiniile experţilor îndeosebi ai Uniunii Europene exprimate în Rapoartele acestora conform cărora şansele de competitivitate ale industriei României se limitează numai la produse textile, încălţăminte, mobilă şi alimentare necesită un grad de aprofundare mai adânc şi aceasta cel puţin din două motive.

Tabelul 9 - Valoarea adăugată brută pe ramuri ale economiei naţionale în ţările Europei Centrale pe anul 1997 (în preţuri la paritatea puterii de cumpărare)

- în procente -

Ramura	România	Bulgaria	Slovenia	Ungaria	Cehia	Polonia
Agricultură	20,1	26,2	4,4(1)	6,7(2)	4,6(2)	6,9(1)
Industrie, energie, construcţii	43,7	29,5	37,6(1)	30,9(2)	41,7(2)	37,6(2)
Servicii	36,2	44,4	58(1)	62,4(2)	53,7(2)	58(1)

Sursa: *Eurostat (1) 1996; (2) 1995.*

În primul rând, ne referim la nivelul de salarizare în cadrul acestor ramuri cu mult inferior faţă de alte ramuri şi sectoare industriale şi neindustriale din România (tabelul 11). Decalajele faţă de retribuţia orară, brută în industria ţărilor comunitare sunt impresionante, **ramurile care oferă cele mai mici**

salarii medii în țările din U.E. sunt tocmai industriile textile, de confecții, pielărie, încălțăminte şi lemn-mobilă (tabelele nr. 12 şi 13)[1].

Tabelul 10 - Activitățile industriale în unele țări din Uniunea Europeană (în anul 1996)

Ramuri industriale	UE-15	Belgia	Danemarca	Germania	Grecia	Spania	Franța	Irlanda	Italia	Austria	Portugalia	Finlanda	Suedia	Marea Britanie
Industria produselor alimentare, băuturilor şi tutunului, %	11,6	15,4	18,8	8,4	21,9	16,2	11,5	20,9	7,9	11,4	12,0	11,5	9,7	13,7
Industria textilă, produse textile, piei şi produse din piei, %	9,3	8,9	4,0	3,9	22,0	12,8	8,4	9,0	16,9	8,1	34,2	4,7		9,8
Industria chimică, a produselor chimice şi fibre sintetice, %	7,4	9,8	6,7	8,2	8,4	5,6	8,5	8,6	9,9	4,2	3,1	4,6	6,8	6,8
Industria echipamentului de transport, %	10,7	8,9	5,4	13,3	7,3	8,6	12,9	3,3	9,9	5,4	4,4	4,7	13,2	11,0

Sursa: EUROSTAT

Tabelul 11 - Diferența de salariu, după impozitare, între ramurile industriale şi cu alte sectoare economice (medie națională a salariului lunar = 100)

Ramuri	1990	1993	1994	1995	1996	August 1997
INDUSTRIE						
Extracție	131	166	165	159	152	153
Energie, apă	117	163	161	150	147	150
Metalurgie	111	121	123	130	124	144
Chimică	105	113	111	121	123	121
Auto	104	106	105	117	125	112
Construcții de maşini	100	99	94	100	109	102
Maşini electrice	98	92	93	101	106	102
Alimentară	90	99	97	99	101	101
Produse metalice	96	89	89	97	96	95

[1] Ciutacu,Constantin, Les décalages de productivité et de revenus – un défi pour l'intégration et la globalisation économiques, CIDE, Romanian Economic Research, Observer, nr. 5/1996, Bucureşti şi Salarizarea în contextul integrării economice, Economistul, supliment nr. 50, 1996.

Ramuri	1990	1993	1994	1995	1996	August 1997
Confecții	83	75	74	74	73	85
Mobilă	87	87	80	84	82	82
Textile	88	73	71	71	74	73
Lemn	80	85	78	81	82	73
Finanțe, bănci	94	143	165	184	205	237
Posta, telecomunicații	89	110	115	126	120	138
Transport	111	120	117	120	124	126
Construcții	111	107	116	106	103	105
Agricultură	106	82	80	81	79	74

Sursa: studiu OECD, pe baza datelor Comisiei Naționale pentru Statistică, Anuar 1995. Buletine statistice

Tabelul 12 - Ramurile care oferă cele mai mici cinci salarii medii în principalele țări ale Uniuni Europene (1994)

TARA	RAMURI INDUSTRIALE				
Categoria muncitori					
Germania	Industria de încălțăminte şi îmbrăcăminte	Pielărie	Industria textilă	Alte industrii prelucrătoare	Produse de alimente, băuturi, tutun
Franța	Idem	Industria textilă	Pielărie	Industria lemnului şi mobilei	Alte industrii prelucrătoare
Regatul Unit	Idem	Pielărie	Industria textilă	Alte industrii prelucrătoare	Industria lem-nului şi mobilei
Categoria nemuncitori					
Germania	Pielărie	Industria de încălță-minte şi îmbrăcămi nte	Alte industrii prelucrătoare	Industria textilă	Industria lemnului şi mobilei
Franța	Industria de încălțăminte şi îmbrăcăminte	Alte in-dustrii pre-lucrătoare	Industria textilă	Pielărie	Industria cauciucului şi maselor plastice
Regatul Unit	Idem	Industria textilă	Prelucrarea metalelor	Industria lemnului şi mobilei	Extracția produselor minerale nemetalifere

Sursa: *prelucrare după Constantin Ciutacu, articol citat din Economistul, supliment nr. 50/1996.*

Tabelul 13 - Ramurile care oferă cele mai mari 5 salarii medii în principalele țări ale Uniunii Europene (1994)

TARA	RAMURI INDUSTRIALE				
Categoria muncitori					
Germania	Producerea şi distribuirea energiei electrice	Construcții de automobile şi piese detaşate	Construcții de materiale de transport	Chimie	Construcții de maşini mecanice
Franța	Construcții de alte materiale de transport	Chimie	Hârtie şi edituri	Construcții de automobile şi piese	Construcții de maşini şi materiale mecanice
Regatul Unit	Producerea şi distribuire de energie electrica, termică şi gaze	Construcții de automobile şi piese detaşate	Captare, epurare şi distribuire apă	Maşini de birou şi trat. infor.	Construcții de alte materiale de transport
Categoria nemuncitori					
Germania	Construcția de maşini de birou şi trat. Informației	Construcții automobile şi piese	Construcții de alte instalații de transport	Chimie	Construcții de maşini mecanice
Franța	Idem	Construcții de alte materiale de transport	Chimie	Hârtie şi edituri	Construcții aparate electrotehnice şi electronice
Regatul Unit	Idem	Chimie	Construcții de automobile şi piese	Construcții de alte materiale de transport	Construcții de aparate electrotehnice şi electronice

Sursa: prelucrare după Constantin Ciutacu, articol citat din Economistul, supliment nr. 50/1996.

În al doilea rând, trebuie avut în vedere impactul asupra mediului ambiant, inclusiv privind creşterea bruscă a temperaturii din ultimii ani pe Terra, în condițiile dezvoltării şi specializării exploatării şi producției de lemn şi mobilă, precum şi a extinderii tăbăcăriilor care declanşează un grad mare de poluare în atmosferă şi în ape. La fel se pune problema şi în cazul industriei navale, din cauza efectelor poluante ale sudurii electrice.

De aceea, pentru România în vederea integrării în Uniunea Europeană, considerăm că în cadrul dezvoltării industriale regionale şi durabile există potențial pentru producția de bunuri şi servicii bazate pe inteligență – adevărate locomotive ale viitorului (informatică, îndeosebi soft, biotehnologii, industriile cosmosului şi ale mărilor şi oceanelor, know-how, show-how etc.) cu care putem fi competitivi la început de secol XXI.

CAPITOLUL 6 - NECESITATEA UNUI SISTEM DE INDICATORI PRIVIND DEZVOLTAREA INDUSTRIALĂ REGIONALĂ ÎN PERSPECTIVA ADERĂRII ROMÂNIEI LA U.E.

Având în vedere complexitatea problematicii şi importanța sa în strategia de integrare a României în U.E. sistemul de indicatori privind dezvoltarea industrială regională considerăm util să conțină:

1. Valoarea producției industriale în PIBR;
2. Valoarea producției industriale în PIBR pe locuitor;
3. Ponderea producției industriale în PIBR, din care: ponderea exportului producției industriale în PIBR;
4. Valoarea producției industriale pe activități;
5. Valoarea producției industriale ecologice pe activități din care: pentru produse alimentare biologice;
6. Valoarea producției industriale pe activități, pe locuitor;
7. Valoarea producției industriale ecologice pe activități pe locuitor din care: produse alimentare biologice pe locuitor;
8. Volumul cifrei de afaceri pe activități industriale;
9. Volumul cifrei de afaceri pe activități industriale ecologice din care: produse alimentare biologice;
10. Populația ocupată pe activități industriale şi ponderea populației ocupată în industrie din total populație ocupată (cifre absolute), din care:
    - cu studii superioare tehnice;
    - cu studii superioare ecologice;
    - cu studii superioare economice;
    - cu studii superioare în informatică.
11. Populația ocupată pe activități industriale ecologice din care: la produse alimentare biologice;
12. Numărul mediu al salariaților pe activități industriale;
13. Numărul mediu al salariaților pe activități industriale ecologice din care: la produse alimentare biologice;
14. Productivitatea muncii pe un salariat în industrie, pe activități;
15. Şomeri înregistrați în industrie pe activități;
16. Volumul exportului de produse industriale din care: în țările Uniunii Europene;
17. Volumul exportului de produse industriale pe locuitor din care: în țările Uniunii Europene;
18. Valoarea stocurilor principalelor produse industriale la producători;
19. Volumul investițiilor pe principalele activități industriale;

20. Volumul investițiilor pe activități industriale ecologice;
21. Volumul investițiilor străine pe activități industriale din care: pentru produse ecologice, din care: produse alimentare biologice;
22. Volumul investițiilor străine în activități industriale provenite din țările Uniunii Europene, din care: pentru produse ecologice, din care: pentru produse alimentare biologice.
23. Cheltuieli de cercetare-dezvoltare şi cheltuieli medii efectuate de întreprinderile din industria prelucrătoare, pe activități, din care: pentru produse ecologice, din care: pentru produse alimentare biologice;
24. Nivelul salariilor pe activități industriale;
25. Viteza de integrare industrială în Uniunea Europeană (diferența între ritmul de creştere a producției industriale şi cel al exportului de produse industriale în Uniunea Europeană);
26. Gradul de internaționalizare al industriei;
27. Export din total producție industrială;
28. Investiție străină directă din total investiții industriale;
29. Prețurile produselor industriale pe piața internă;
30. Prețurile produselor industriale la export, din care în țările Uniunii Europene;
31. Cursul de revenire al produselor industriale pe total, din care: în relația cu țările U.E.;
32. Volumul exportului de produse industriale (în funcție de prețul mediu/tonă):
    - cu grad de prelucrare redus;
    - cu grad de prelucrare mediu;
    - cu grad de prelucrare superior.

Cu un astfel de set de indicatori se va putea urmări sistematic progresele realizate în dezvoltarea industrială regională a României, luându-se măsurile corespunzătoare prin pârghii economico-financiare pentru a se îndeplini şi în acest domeniu standardele în vederea integrării țării noastre în Uniunea Europeană şi a realizării unor performanțe de competitivitate şi dezvoltare durabilă cu care să putem concura pe toate piețele lumii în deceniile secolului XXI.

BIBLIOGRAFIE

1. Manolache, Octavian, Drept comunitar. Cele patru libertăți fundamentale. Politici comunitare, Ed. All, Bucureşti, 1999, Colecția juridică, p. 160-161.
2. xxx - Rezoluția din 21 nov. 1994 privind întărirea competitivității industriale, Buletin U.E. nr. 11, 1994, p. 28.
3. xxx - Rezoluția din 27 nov. 1995 privind întărirea competitivității industriei europene a construcțiilor mecanice, J.Of.C. 341/1 din 19 dec. 1995.
4. xxx - Concluziile privind competitivitatea industrială a serviciilor pentru întreprinderi,(6 nov.1995), Buletin U.E. nr. 11, 1995, p. 28, 29.
5. xxx - Concluziile privind politica concurenței şi competitivitatea industrială, idem p. 29.
6. xxx - Decizia nr. 96/413 din 25 iunie 1996 privind aplicarea unui program de acțiune pentru a întări competitivitatea industriei europene, J. Of. L. 167/55 din 6 iulie 1996.
7. xxx - Rezoluțiile din 27 nov. 1995 privind IMM şi inovația tehnologică şi aspectele industriale pentru U.E. în cadrul consolidării societății informatice, J.Of.C. 341/1, respectiv 3 din 19 dec. 1995.
8. xxx - Recomandarea nr. 97/15 dec. 1996 privind al treilea program plurianual pentru IMM, 1997-2000, J.Of.L 6/25 din 10 ian. 1997.
9. xxx - Decizia din 19 mai 1998 privind măsurile de asistență financiară pentru IMM inovatoare şi creatoare de locuri de muncă – dezvoltarea şi inițiativa relative la folosirea forței de muncă, J.Of.L. 155/43 din 29 mai 1998.
10. xxx - Coeziunea şi dezvoltarea regională în Uniunea Europeană, Seria Europa, Delegația Comisiei Europene în România, Bucureşti, 1996, p. 2.
11. xxx - AGENDA 2000: Punctele de vedere ale Comisiei în legătură cu solicitarea României de aderare la U.E., Raport 1997.
12. xxx - AGENDA 2000. Enlargement. Regular report 1998 from the Commission on Romania's progress towards accession, European Commission, Bulletin of the European Union, Supplement No. 7/1998.
13. xxx - Directiva 83/189 CEE, instrument esențial pentru managementul pieței interne, în vederea respectării specificațiilor tehnice la produsele industriale în comerțul dintre statele membre U.E.
14. xxx - Rezoluția Consiliului U.E. din 7 mai 1985 privind "Noua Abordare a armonizării tehnice şi a standardelor", care stabileşte liniile generale ale acestei abordări la nvielul legislației europene.
15. xxx - Directivele privind compatibilitatea electromagnetică (ICEM), Directiva privind joasa tensiune din 1973 (DJT), care se referă la riscurile

orizontale, iar pentru sectorul metrologic Directiva care se referă la instrumentele de măsurare.

16. xxx - Legea nr. 151/1998 privind dezvoltarea regională în România.
17. xxx - Pregătirea țărilor asociate din Europa Centrală şi de Est pentru integrarea în piața internă a Uniunii Europene, Cartea Albă, Comisia Comunităților Europene, Bruxelles, 3 mai 1995, COM/95/163, final şi anexa, 1996, Bucureşti.
18. xxx - De la Essen la Cannes, Itinerariul strategiei româneşti de integrare europeană, Editura Academiei Române, Bucureşti, 1995.
19. Miron, Dumitru, Economia integrării europene, ASE, Facultatea de relații economice internaționale, Bucureşti, 1998.
20. Postolache, Tudorel, Un projet ouvert. Discours sur l'intégration européenne, Editura Expert, Bucureşti, 1995.
21. Zaman, Gh., Vâlceanu, Gr., Aspects of regional evolutions in Romanian transition economy, CIDE, Romanian Economic Research Observer, No. 1/1999, Bucureşti.
22. xxx - Acordul european instituind o asociere între România, pe de o parte şi Comunitățile Europene şi statele membre ale acestora, pe de altă parte, M.O., Partea I, nr. 73/1993.
23. xxx - Romania 1999, Country Profile, BERD, 1999.
24. xxx OECD ECONOMIC SURVEYS, 1998, Romania, Macroeconomic Stabilization and Restructuring Social Policy, Centre for Co-operation with Non-members.
25. Popescu, Florentina, Rolul comerțului exterior în creşterea economică, CIDE, Probleme economice nr. 10-11, 1999, Bucureşti.
26. Antonescu, D., Fistung, D., Tendințe ale competitivității produselor industriei producătoare din România, CIDE, Probleme economice nr. 24/1997, Bucureşti.
27. Mărginean, Ştefan şi Goga, Andrei, Starea actuală a economiei româneşti, Economistul nr. 259 (1285), 1998.
28. Ciutacu, Constantin, Les décalages de productivité et de revenus – un défi pour l'intégration et la globalisation économique, CIDE, Romanian Economic Research, Observer, nr. 5/1996, Bucureşti şi Salarizarea în contextul integrării economice, Economistul, supliment nr. 50/1996.
29. xxx - Strategia națională de pregătire a aderării României la Uniunea Europeană, Snagov, 21 iunie 1995.
30. Văcăroiu, Nicolae, România, Jocuri de interese, Editura Intact, 1998.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 42-43/1999

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE A INDUSTRIEI

ANALIZA COMPARATIVĂ A STADIULUI ACTUAL AL DEZVOLTĂRII IMM ÎN ROMÂNIA ŞI EUROPA

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Prezentul buletin constituie partea a doua a materialului apărut în Probleme economice 38-39 / 1998, având aceiaşi autori

Daniel MĂRGUŞ
Mariana VANIA
Dr. Lucica CRĂCIUN
Dr. Alina GHIȚĂ

CUPRINS

1. ANALIZA SECTORIALĂ.....661
1.1. Numărul şi structura întreprinderilor mici şi mijlocii.....661
1.2. Dimensiunea întreprinderilor mici şi mijlocii.....671
1.3. Performanțele economice şi financiare ale întreprinderilor mici şi mijlocii.....678

2. ANALIZA REGIONALĂ.....689
2.1. Politica regională în concepția C.E.E.....689
2.2. Analiză regională a IMM în România.....700

CONCLUZII.....707

1. ANALIZA SECTORIALĂ

Rolul important al sectorului IMM în economie este evident şi poate fi demonstrat atât din punct de vedere static, prin prisma numărului de întreprinderi sau al forței de muncă ocupată în acest sector, cât şi din punct de vedere dinamic.[1]

Evoluția numărului şi structurii IMM, a dimensiunii întreprinderilor, performanțele economice şi financiare la care au ajuns aceste întreprinderi, sunt argumente, pe care le vom aduce în sprijinul acestei afirmații, pe tot parcursul capitolului.

În opinia noastră, cunoaşterea exactă a situației actuale a sectorului IMM trebuie să constituie punctul de plecare în analiza potențialului de dezvoltare în continuare al sectorului, în perspectiva integrării europene, şi în selectarea celor mai potrivite instrumente şi măsuri de stimulare a construirii şi funcționării IMM româneşti.

1.1. Numărul şi structura întreprinderilor mici şi mijlocii

a) În Europa

Sectorul întreprinderilor mici şi mijlocii reprezintă motorul economiei europene. Această afirmație poate fi cu uşurință susținută de datele statistice referitoare la situația economiei europene (EUR 12[2]) în anii '90.

Numărul total al întreprinderilor la nivelul EUR 12 era în 1990 de 14.238.508 întreprinderi din care 99,91 %, respectiv 14.226.165 de întreprinderi mici şi mijlocii. În 1993, numărul total al întreprinderilor mici şi mijlocii ajunge la 15.800.000 întreprinderi, din care 14.700.000 sunt micro întreprinderi, reprezentând ponderea cea mai mare.[3] La nivelul anului 1990, ponderea deținută de microîntreprinderi în numărul total al întreprinderilor europene era de 92,73 %, respectiv 13.204.098 întreprinderi (Tabelul 1.1).

---

[1] Competition law in the European Comunities, vol.II A-Rules applicable to State aid, ECSC-EC-EAEC, Brussels, Luxembourg, 1995

[2] EUR 12 reflectă configurația Comunității Europene a anului 1990, care cuprindea: Belgia, Danemarca, Germania, Grecia, Spania, Franța, Irlanda, Italia, Luxemburg, Olanda, Portugalia şi Marea Britanie. Ulterior UE s-a lărgit prin integrarea altor trei state (Austria, Finlanda şi Suedia), însă nu s-a constituit încă o bază de date, asemănătoare celei de la nivelul EUR 12, pentru această configurație. Din acest motiv, pe parcursul studiului nostru, ne vom referi doar la situația UE a anului 1990.

[3] Ovidiu Nicolescu, Ion Verboncu, "Management", Editura Economică, 1995, pg.99-100

Țările europene, luate individual, prezintă modele similare de evoluție a numărului de întreprinderi în perioada 1986-1991, şi anume o creştere a acestuia, deşi, în 1990, se remarcă o încetinire a ritmului de creştere şi chiar o uşoară descreştere.[1] Evoluțiile sectoriale diferă, cu excepția serviciilor care au avut o evoluție ascendentă în toate țările europene. Dacă ne situăm la nivelul claselor de întreprinderi, categoriile de întreprinderi micro şi mici sunt mai dinamice.

Până în 1990 s-a observat un decalaj pronunțat între ratele de mortalitate şi de natalitate, acestea din urmă fiind semnificativ mai mari decât cele dintâi (tabelul 1.2. şi Fig. 1.1.). Acest decalaj se reduce simțitor la începutul anilor '90, uneori rata mortalității depăşeşte chiar rata natalității (Franța, Finlanda). Astfel, asistăm la o încetinire a ritmului de creştere a numărului de întreprinderi pe fondul crizei economice mondiale şi atingerii palierului de stabilitate a evoluției numărului de întreprinderi.

Analizând demografia întreprinderilor în mai multe țări europene (Tabelul 1.1. şi Tabelul 1.2.) vom remarca câteva caracteristici comune:

a) Ratele de mortalitate variază în funcție de dimensiunile întreprinderii. Astfel, clasele de întreprinderi de dimensiuni mai mici înregistrează rate de mortalitate mai ridicate.

b) La nivelul Europei, 80 % din noile întreprinderi supraviețuiesc un an, 60 % aproximativ 3 ani şi doar 50 % peste 5 ani. Cele mai ridicate rate de supraviețuire se înregistrează în sectorul serviciilor, industria şi construcțiile se află la un nivel mediu al ratei de supraviețuire, iar comerțul înregistrează cea mai scăzută rată (tabelul 1.2.).

Structura economiei europene pe sectoare de activitate şi clase de întreprinderi se remarcă în primul rând, prin ponderea deosebit de ridicată deținută de sectorul IMM, în defavoarea întreprinderilor mari. La nivelul sectoarelor de activitate este evidentă supremația distribuției şi a serviciilor, iar la nivelul claselor de întreprinderi domină din punct de vedere numeric microîntreprinderile.

Dacă ne situăm la nivelul sectorului IMM şi analizăm structura acestuia pe clase de întreprinderi vom constata că microîntreprinderile dețin ponderea cea mai mare (92,8 %), urmate de întreprinderile mici (6,7 %) şi, în ultimul rând, de cele mijlocii (0,5 %).

[1] Enterprises in Europe, Third Report, vol.I, ECSC-EC-EAEC, Brussels, Luxembourg, 1994

Tabelul 1.1 - Situația IMM pe clase de mărime şi sectoare de activitatela nivelul EUR 12, în 1990

Clase de mărime/ Sectoare de activitate		Micro 0-9 angajați	Mici 10-99 angajați	Mijlocii 100-499 angajați	Sector IMM	Mari peste 500 angajați	Total
Industrie:	A	1.404.928	321.134	31.040	1.757.103	6.453	1.763.556
	B	4.061.935	8.422.457	6.315.790	18.800.181	12.848.199	31.648.380
	C	2,9	26,2	203.5	10,7	1991,05	17,95
Construcții:	A	1.759.141	133.995	5.384	1.898.519	639	1.899.158
	B	3.877.058	3.062.080	1.009.311	7.948.476	921.099	8.869.575
	C	2,2	22,8	187,5	4,19	1441,5	4,7
Distribuție*:	A	5.779.240	291.852	15.187	6.086.280	1.785	6.088.065
	B	13.353.860	6.655.437	3.035.363	23.014.561	2.926.062	25.940.723
	C	2,3	22,8	199,9	3,8	1639,25	4,3
Alte servicii:	A	4.260.789	207.353	16.121	4.484.263	3.462	4.487.725
	B	7.792.968	11.020.357	3.327.320	16.166.113	9.416.810	25.582.923
	C	1,8	53,15	206,4	3,6	2720,05	5,7
Total:	A	13.204.098	954.334	67.732	14.226.165	12.339	14.238.504
	B	29.085.821	29.160.331	13.687.784	65.959.431	26.112.170	92.071.601
	C	2,2	30,55	202,09	4,6	2116,23	6,46

Notă: **Distribuția include subsectoarele din clasificarea NACE 6 (anexa 2.1.1); unde: A – nr. întreprinderi; B – nr. personal angajat; C – dimensiunea medie a întreprinderii (personal angajat/întreprindere)*

Sursa: Entreprises in Europe, Third Report, vol.I, ECSC-EC-EAEC, Brussels, Luxemburg, 1994, pg.5

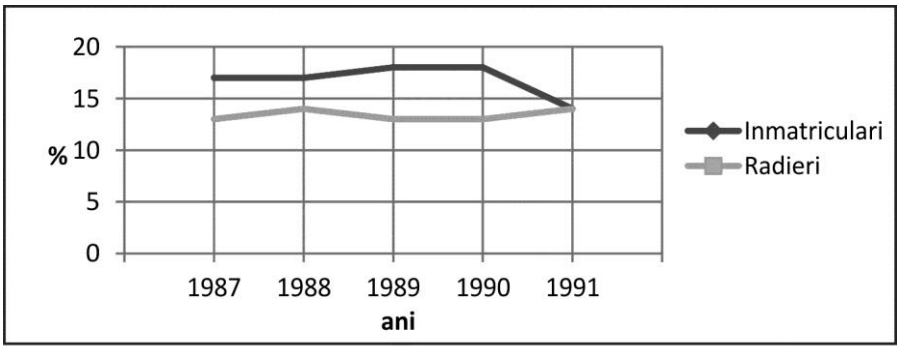
Tabelul 1.2 - Ratele de supraviețuire a noilor întreprinderi pe sectoare de activitate în unele țări europene

NACE*	Supraviețuire (ani)													
	După 1,5 ani (1 an pt. UK)				După 2,5 ani (3 ani pt. UK)					După 4,5 ani (5 ani pt. UK)				
	F[1] (%)	NL[2] (%)	UK[3] (%)	FIN[4] (%)	F (%)	NL (%)	UK (%)	FIN (%)	S[5] (%)	DK[6] (%)	F (%)	NL (%)	UK (%)	FIN (%)
1-4	78	84	87	80	69	68	61	71	66	48	56	64	47	53
5	77	90	89	79	67	83	67	70	70	50	50	75	52	51
6-9	…	…	88	79	:	:	61	68	65	44	:	:	47	50
6	70	81	:	75	58	66	:	64		37	45	58	:	45
7	89	85		90	77	65	:	83	:	46	61	57	:	67
8	79	82	:	84	71	62	:	74	70	49	57	60	:	56
9	80	:	:	83	74	:	:	73	:	:	66	:	:	54
TOTAL	74	82	88	79	65	67	62	69	66	45	51	60	48	51

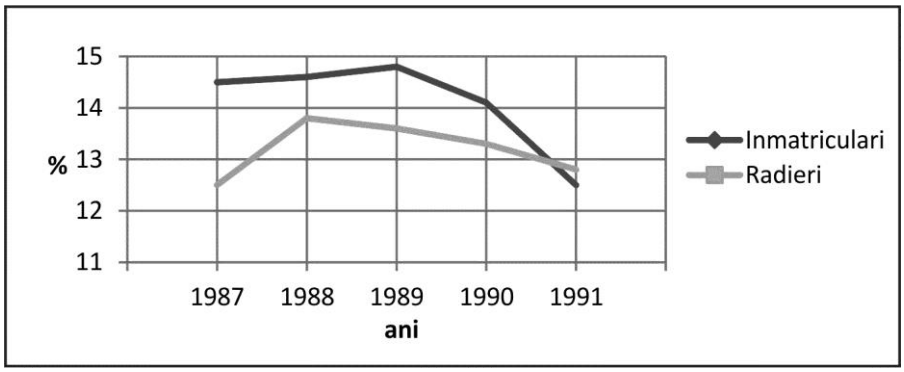
**NACE – Nomenclatorul activităților CE prezentat în Anexa 2.1.1.*
Franța - întreprinderile create în 1987, active la sfârşitul anului 1988, 1989 şi 1991
Olanda - întreprinderile create în trimestrul IV al anului 1985, active la 1 iulie 1987, 1 ian. 1989 şi 1 iulie 1990
Marea Britanie - întreprinderile înregistrate în 1986, active după 1 an, 3 ani şi 5 ani
Finlanda - întreprinderile create în 1987, active la sfârşitul anului 1988, 1989 şi 1991
Suedia - întreprinderile create în 1988 şi active în 1991
Danemarca - întreprinderile create în 1985 şi active în 1990
NOTĂ: Datele pentru Danemarca, Olanda şi Suedia se referă la NACE 2-4
***Sursa**: Enterprises in Europe, op. cit., pg.230*

Figura 1.1. Demografia IMM în unele țări europene

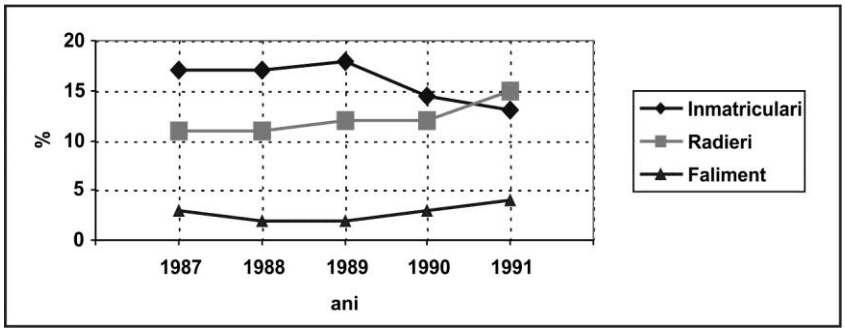
a. Înmatriculări şi radieri de IMM-uri în Marea Britanie, în perioada 1987-1991



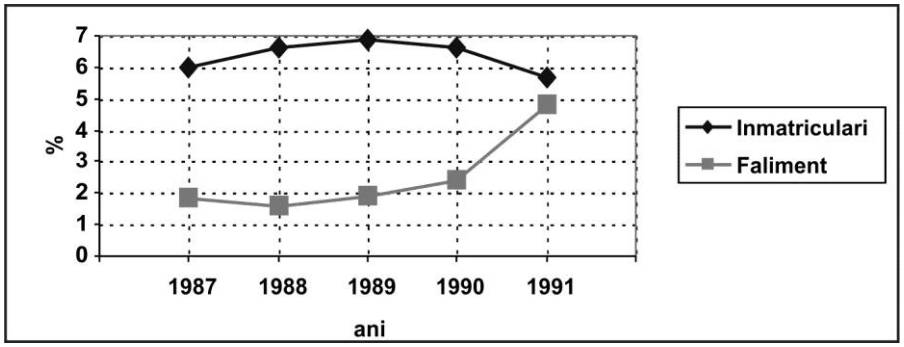
b. Înmatriculări şi radieri de IMM-uri în Franța în perioada 1987-1991



c. Înmatriculări radieri şi falimente ale IMM-uri în Finlanda, în perioada 1987-1991



d. Înmatriculări şi falimente ale IMM în Suedia, în perioada 1987-1991



Sursa: Enterprises in Europe, op. cit., pg.27

Această ierarhizare se păstrează şi pe sectoare de activitate. Apar mici abateri de la valorile medii pe clase de întreprinderi în cadrul sectoarelor construcții, distribuție şi alte servicii şi abateri mai semnificative la nivelul industriei (microîntreprinderile reprezintă 80%, întreprinderile mici 18,2 % şi cele mijlocii 1,8 %[1]).

Structura IMM pe sectoare de activitate reflectă, la nivelul EUR 12, ponderea importantă deținută de distribuție (42,8 %) şi de alte servicii (31,6 %), în timp ce construcțiile reprezintă doar 13,3 %, iar industria 12,3 %. În cadrul claselor de întreprinderi această ordine se păstrează doar la nivelul micro-întreprinderilor. La nivelul întreprinderilor mici şi mijlocii industria ocupă primul loc urmată fiind de distribuție şi servicii, pe ultimul loc situându-se construcțiile.

Concurența tot mai acerbă şi competitivitatea crescândă a produselor existente pe piața internațională au determinat conjugarea eforturilor țărilor europene în crearea Uniunii Europene (şi, implicit, a pieței unice europene), singura putere economică capabilă să concureze şi să trateze de pe poziții egale cu țări precum SUA, Canada, Australia şi Japonia.

La sfârşitul anului 1990, situația internațională privită prin prisma numărului total de întreprinderi şi a structurii lor pe clase de mărime şi sectoare de activitate se prezenta astfel [2]:

1) În EUR 12 existau 6,74 mil.de întreprinderi (excluzând clase întreprinderilor cu 0 angajați), în timp ce în SUA funcționau 5 mil. de firme cu cel puțin un angajat, în Japonia[3] 1,7 mil. întreprinderi, în Canada 0,8 mil. de întreprinderi şi doar 0,36 mil. de întreprinderi în Australia.

---

[1] Cifrele sunt obținute pe baza datelor cuprinse în tabelul 1.1.
[2] Enterprises in Europe, pg.27
[3] Datele furnizate de Japonia se referă la anul 1991

2) Analiza repartizării întreprinderilor pe clase de mărime ne relevă o pondere foarte ridicată a întreprinderilor mici, cu 1-19 angajați[1]: în Europa 93 % din numărul total al întreprinderilor, în Canada şi Australia 92 %, în SUA reprezintă doar 88 %, iar în Japonia ponderea acestei clase de întreprinderi este cea mai scăzută 84,5 %. Este explicabil, aşadar, ca firmele mijlocii şi mari să se găsească într-un număr mai mare în Japonia, reprezentând 3% din numărul total de întreprinderi, apoi, în SUA unde reprezintă 2,4 %, în Australia 1,6 %, în Canada doar 1,3 % sunt întreprinderi cu cel puțin 100 angajați în timp ce în Europa ponderea acestora e şi mai scăzută, 1,2 % din numărul total de întreprinderi.

3) Distribuția întreprinderilor pe sectoare de activitate se prezintă după cum urmează:

- economiile europeană şi cea japoneză sunt orientate preponderent spre industrie (12 % din numărul total de întreprinderi) şi mai puțin spre domeniul serviciilor (îndeosebi NACE 7-9);
- SUA, Canada şi Australia prezintă o situație diametral opusă, cu o pondere mai mare în domeniul serviciilor (mai ales NACE 7-9), respectiv şi mai puțin importantă în industrie (de ex. 8 % în Australia).

b) În România

Dinamica sectorului întreprinderi mici şi mijlocii în România, în perioada 1990- 1996, a fost spectaculoasă, mai ales, dacă avem în vedere faptul că acesta este, în principal, constituit din întreprinderi cu capital privat. Din totalul înmatriculărilor (587.975 întreprinderi) înregistrate în perioada dec.1990 – iunie 1996, întreprinderile cu capital privat reprezintă 98 % (576.056 întreprinderi), 0,9 % (5.180 întreprinderi) sunt cu capital majoritar de stat, şi 1,1 % (6.739) sunt societăți comerciale cu capital mixt[2]. Forma juridică spre care s-au îndreptat cei mai mulți dintre întreprinzătorii particulari a fost cea de societate cu răspundere limitată (81 % din totalul înmatriculărilor).

Mai semnificativă din punct de vedere economic este, însă, situația întreprinderilor active, care desfăşoară activitate economică. Este cunoscut faptul că numărul acestor întreprinderi este mult sub cel al înmatriculărilor. Diferența dintre acestea este rezultatul fie al lichidării, dizolvării sau radierii unor societăți, fie al inactivității lor.

Numărul societăților comerciale active, cu capital privat, s-a dublat în 1994 (278.130 societăți) față de 1992 (133.848 societăți), iar cel al întreprinzătorilor particulari (persoane fizice şi asociații familiale) a ajuns la 200.800 în aceeaşi perioadă[3].

---

[1] Datorită grupărilor diferite pe clase de mărime a întreprinderilor după numărul de angajați, în țările studiate, autorii studiului au optat pentru următoarea grupare a întreprinderilor: cu 1-19 angajați, cu 20-99 angajați, cu 100-499 angajați şi cu cel puțin 500 angajați.

[2] Sinteza statistică lunară, nr.55/1996, CNS

[3] Cifrele prezentate sunt calculate pe baza datelor cuprinse în Raportul CNIPMMR prezentat la Forumul Național al IMM din România, 5-7 iunie 1996.

Tabelul 1.3 - Evoluția societăților comerciale* în perioada 1991-1995 în România

Indicatori/Ani	1991	1992	1993	1994	1995
Numărul firmelor la sfârşitul anului	83614	297518	314637	439627	471408
Numărul firmelor înregistrate în cursul anului	83125	124652	108811	126801	55303
Numărul firmelor radiate în cursul anului	114	748	1692	1841	2712
**Rata natalității (%)	-	149,1	52,4	40,3	12,57
***Rata mortalității (%)	-	0,9	0,8	0,6	0,6
****Ritmul de creştere a nr. societăților comerciale	-	148,2	51,6	39,7	11,97

***Sursa**: Calculat pe baza Buletinului Statistic nr.16/1995 şi nr.18/1996, Camera de Comerț şi Industrie a României*

*NOTĂ: *Societățile comerciale cuprind: societăți pe acțiuni, societăți cu răspundere limitată, societăți în nume colectiv, societăți în comandită simplă, societăți în comandită pe acțiuni; ** Rata natalității este raportul procentual dintre numărul întreprinderilor noi înregistrate în anul curent şi numărul total al firmelor existente în anul precedent; *** Ritmul de creştere se calculează ca diferență între rata natalității şi rata mortalității.*

Un fenomen negativ, specific acestei perioade, este existența unui număr relativ mare de întreprinderi mici şi mijlocii aflate "în adormire", care nu desfăşoară activitate economică. Din totalul de 471.408 de societăți comerciale (îndeosebi întreprinderi mici şi mijlocii private) înregistrate la Registrul Comerțului, doar 305.298 au fost active, au derulat activitate economică şi au avut o cifră de afaceri mai mare de zero, în timp ce numărul firmelor radiate în cursul anului 1995 a fost nesemnificativ (2.712 societăți).

Analizând datele cuprinse în tabelul 1.3. observăm că deşi rata natalității este foarte ridicată în 1992 (149,1 %), va descreşte dramatic în următorii ani, ajungând la 12,57 % în 1995. În aceeaşi perioadă, descreşterea ratei mortalității este mult mai lentă, de la 0,9 % în 1992 la 0,6 % în 1995. Aceste evoluții se repercutează asupra ritmului de creştere a numărului societăților comerciale care va fi mult încetinit în 1995 (11,97 %).

Pe de o parte, dificultățile cu care se confruntă sectorul particular şi lipsa unui cadru favorabil constituirii şi funcționării acestor întreprinderi au avut un impact negativ asupra inițiativei private şi au condus la un număr tot mai redus de înregistrări de noi firme.

Pe de altă parte, este posibil ca evoluția numărului de întreprinderi să fi atins un palier de stabilitate, adecvat actualelor condiții create de către stat IMM, astfel încât, în continuare, ritmul de creştere a numărului de întreprinderi să se situeze relativ la acelaşi nivel sau chiar sub acesta.

Mutând centrul de greutate al analizei noastre spre întreprinzătorii particulari (persoane fizice şi asociații familiale) vom remarca creşterea

spectaculoasă a numărului acestora de la 144.709 (1992) la 224.700 (1995) ceea ce reflectă un indice de creştere de 1,55.

Această creştere s-a realizat, îndeosebi pe seama dinamicii numărului de asociații familiale care au înregistrat în această perioadă (1992-1995), un indice de creştere de 2,02, în timp ce creşterea numărului persoanelor fizice a fost mai puțin spectaculoasă, indicele de creştere înregistrat de această categorie de întreprinzători fiind doar de 1,43 (datele sunt cuprinse în Raportul CNIPMMR).

Întreprinderile mici şi mijlocii sunt structurate în prezentul stadiu în funcție de sectorul de activitate şi clasa de mărime. Au fost luate în studiu doar cele 305.298 întreprinderi mici şi mijlocii private active în 1995.

Analiza structurii sectorului IMM pe clase de mărime reflectă o concentrare foarte mare a întreprinderilor din clasa micro cu 0-9 angajați (94,7 % din totalul sectorului IMM), o pondere relativ mică a întreprinderilor mici cu 10-99 angajați şi nesemnificativă a celor mijlocii cu 100-499 angajați, sub 1 % (Tabelul 1.4.).

Analizând structura pe clase de mărime şi în raport cu apartenența la un sector sau altul de activitate, vom remarca anumite diferențieri şi chiar abateri semnificative de la valoarea medie pe care o reprezintă o anumită clasă de mărime în totalul sectorului.

Deşi în industrie şi construcții ponderea cea mai importantă o deține clasa întreprinderilor micro (86,4 % şi respectiv 73,4 %) aceasta se situează cu mult sub valoarea medie, înregistrată de clasa de mărime micro (94,7 % din totalul sectorului IMM), deoarece aceste sectoare, comparativ cu celelalte reprezintă ponderi mai mari în celelalte clase de mărime (întreprinderi mici şi mijlocii). Acest fapt se datorează, pe de o parte, specificului activității din aceste domenii, care presupune angrenarea unui număr mai mare de persoane într-o întreprindere şi, pe de altă parte, necesarului sporit de capital, pentru demararea şi funcționarea unei întreprinderi.

Tabelul 1.4 - Structura sectorului IMM în funcție de numărul de întreprinderi, numărul de persoane angajate şi cifra de afaceri în România

%

Clasa de mărime / Sector de activitate	Micro	Mici	Mijlocii	IMM
Industrie a. nr. de întreprinderi*	10,9	30,4	37,2	12,0
b. nr. persoane angajate	7,1	26,5	26,6	17,3
c. C.A.	6,4	15,2	29,0	10,5
Construcții a. nr. de întreprinderi	1,8	10,6	27,3	2,2
b. nr. persoane angajate	1,4	14,2	33,0	12,4
c. C.A.	1,6	7,5	22,3	4,9

Clasa de mărime / Sector de activitate	Micro	Mici	Mijlocii	IMM
Comerț a. nr. de întreprinderi	73,4	42,5	23,2	71,8
b. nr. persoane angajate	73,1	38,7	24,2	51,8
c. C.A.	83,5	63,4	40,9	74,7
Alte servicii a. nr. de întreprinderi	13,9	16,5	12,3	14,0
b. nr. persoane angajate	18,4	20,6	16,2	18,5
c. C.A.	8,5	13,9	7,8	9,9

** Datele referitoare la numărul de întreprinderi sunt din anul 1995, în timp ce pentru situația populației ocupate şi cifra de afaceri, datele disponibile se situează la nivelul anului 1994*
***Sursa**: Calculat pe baza datelor cuprinse în subcapitolul 2.1.*

Analiza structurii sectorului IMM pe sectoare de activitate (Tabelul 1.4.) ne conduce la următoarele concluzii: din totalul IMM din România 71,8 % îşi desfăşoară activitatea în comerț, 14 % în servicii, 12 % în industrie şi doar 2,2 % în construcții. Această structură nu se păstrează şi în cadrul diferitelor clase de mărime ale întreprinderilor. Cea mai apropiată de valorile medii pe sectoare de activitate este clasa întreprinderilor micro, care reprezintă, aşa cum am văzut, 94,7 % din totalul întreprinderilor mici şi mijlocii. Repartizarea întreprinderilor mici pe sectoare de activitate reflectă, de asemenea, o concentrare mare de întreprinderi în comerț (42,5 %), dar mult sub valoarea medie a sectorului (71,8 %) şi aceasta datorită unei ponderi mai ridicate deținută de industrie (30,4 %). La rândul lor, întreprinderile mijlocii au cu totul altă repartizare pe sectoare de activitate: industrie 37,3 %, construcții 27,3%, comerț 23,2 % şi alte servicii 12,3 %.

Ce a condus la aceste rezultate şi diferențe semnificative între clasele de întreprinderi?

Am văzut că la nivelul ansamblului sectorului IMM, comerțul ocupă primul loc, urmat de servicii şi apoi de industrie, în ultimul rând situându-se construcțiile. Această ordine de repartizare a IMM pe sectoare de activitate este justificată, având în vedere, pe de o parte, tinerețea relativă a sectorului IMM private şi barierele de intrare în anumite sectoare de activitate, pe de altă parte.

*

* *

Comparând situația sectorului IMM din România cu cea de la nivelul Comunității Europene, analizate mai sus, putem desprinde următoarele concluzii:

- Evoluția numărului de întreprinderi mici şi mijlocii în România a cunoscut o dinamică spectaculoasă în ultimii ani, însă, în prezent, se constată o uşoară încetinire a ritmului de creştere a numărului de întreprinderi. Fenomenul este similar la nivelul economiei europene,

începând cu anul 1990, când evoluția numărului de întreprinderi intră pe un palier de stabilitate relativă.

- Structura sectorului IMM pe clase de întreprinderi în România se apropie foarte mult de cea europeană. De exemplu, microîntreprinderile reprezintă în România 94,7% din totalul sectorului (în 1994) şi 92,8 % în Europa (în 1990); întreprinderile mici şi mijlocii reprezintă sub 1% atât în România, cât şi în Europa.
- Structura sectorului IMM pe sectoare de activitate reflectă o situație diferită în România comparativ cu țările europene din cadrul EUR 12. În România ponderea mai importantă o deține comerțul (71 %) din numărul total de întreprinderi mici şi mijlocii, în timp ce la nivelul EUR 12, pe primul loc se situează serviciile, care reprezintă ponderea cea mai mare, respectiv 42,8 % din totalul IMM activând în domeniul distribuției (comerț şi servicii) şi 31,5 % sunt de domeniul altor servicii. Este cunoscută lipsa de capital de pe piața românească şi accesul limitat al întreprinzătorilor particulari la fonduri. În plus, circulația mai rapidă a fluxurilor băneşti în comerț atrage mulți întreprinzători să inițieze noi firme în acest domeniu. Însă, pe măsură ce firmele se dezvoltă, acestea se reorientează sau se extind în domeniul industriei şi al construcțiilor. Acestea ar putea fi unele din motivele distribuției diferite a întreprinderilor mici şi, în special, mijlocii, pe sectoare de activitate.

1.2. Dimensiunea întreprinderilor mici şi mijlocii

a) În Europa

Rolul sectorului privat al IMM în economia europeană poate fi argumentat şi prin prisma unor indicatori, precum populația ocupată, angrenată în acest sector şi cifra de afaceri realizată de fiecare întreprindere, indicatori ce caracterizează dimensiunea întreprinderilor mici şi mijlocii.

Dacă ne situăm la nivelul anului 1990, totalul populației ocupate în economia europeană era de 92.071.601 persoane, din care 66.107.409 persoane (71,8 %) erau angajate în sectorul IMM[1] şi doar 25.964.192 persoane (28,2 %) în întreprinderi mari (Tabelul 1.1.), date ce reflectă concentrarea mare a forței de muncă în cadrul sectorului IMM.

Dacă analizăm situația forței de muncă ocupată în sectorul IMM pe sectoare de activitate vom constata că distribuția deține cea mai mare pondere (35 %), urmată de industrie (28,6%), alte servicii (24,4%) şi construcții (12%). În cadrul claselor de mărime există diferențieri față de aceste ponderi la nivel de sector; astfel, în cadrul microîntreprinderilor, primul loc este deținut tot de distribuție (46,1%) în timp ce în întreprinderile mici personalul se concentrează

[1] Dimensiunea medie globală este de 4,6 pers./întrepr.

în industrie (36,5%), iar în cele mijlocii concentrarea forței de muncă în industrie este şi mai evidentă (46,3%)[1]. Acest fenomen este justificat prin însăşi specificul fiecărui sector de activitate. Aşadar, cu toate că la nivelul sectorului IMM distribuția ocupă ponderea principală (fără a exista, însă, un decalaj foarte mare față de celelalte sectoare), această situație este, mai degrabă, rezultatul numărului mare de întreprinderi concentrate în acest domeniu şi nu al numărului mare de persoane angajate într-o întreprindere de acest tip.

Repartiția forței de muncă pe clase de întreprinderi ne relevă ponderea importantă deținută de microîntreprinderi la nivelul sectorului IMM (44,2%), şi, în special, în domeniul distribuției (58,2% din totalul populației ocupate în distribuție este în microîntreprinderi). În industrie, cea mai mare parte a forței de muncă ocupate se regăseşte în clasa întreprinderilor mici (44,9%). Aşadar, este o situație asemănătoare celei rezultate din analiza structurii personalului pe sectoare de activitate, o concentrare mare a forței de muncă în microîntreprinderile din domeniul distribuției şi în întreprinderile mici şi mijlocii industriale.

Dacă deplasăm centrul de greutate al analizei noastre spre cifra de afaceri realizată de IMM vom constata că repartizarea întreprinderilor în funcție de acest indicator se apropie foarte mult de cea a populației ocupate.

Astfel cifra de afaceri realizată la nivelul sectorului IMM reprezintă 70,7% din total, în timp ce întreprinderile mari realizează doar 29,3% din totalul cifrei de afaceri la nivelul economiei europene (Tabelul 1.5.).

Tabelul 1.5 - Ponderea sectoarelor de activitate şi a claselor de mărime în total economie, în EUR 12, în 1990, %

Clasa de mărime / Sector de activitate		Micro	Mici	Mijlocii	IMM
Industrie	A	9,9	2,3	0,2	0,1
	B	4,4	9,2	6,9	14,0
	C	3,5	7,9	7,4	20,7
Construcții	A	12,4	0,9	-	-
	B	4,2	3,3	1,1	1,0
	C	1,9	2,0	0,9	0,8
Distribuție	A	40,6	2,1	0,1	-
	B	14,6	7,2	3,3	3,2
	C	12,9	13,2	9,4	5,7
Alte servicii	A	29,9	1,5	0,1	-
	B	8,5	5,5	3,6	10,2
	C	5,5	3,8	2,3	2,2

Notă: unde A - numărul de întreprinderi; B – numărul personalului angajat; C – cifra de afaceri.
***Sursa**: Entreprises in Europe, Third Report, vol.I, Descriptive Analysis, ECSC-EAEC, Brussels, Luxembourg, 1994*

[1] Cifrele prezentate sunt calculate pe baza datelor din tabelul 1.1.

Analiza structurii cifrei de afaceri pe sectoare de activitate în EUR 12, în 1990, ne conduce la următoarele concluzii:

1. La nivelul sectorului IMM distribuția asigură aproximativ jumătate (50,2%) din totalul cifrei de afaceri, situație ce se păstrează şi în cadrul claselor de întreprinderi: la nivelul microîntreprinderilor, distribuția reprezintă 54,2%, în cazul întreprinderilor mici – 49,1% şi al celor mijlocii – 47%. Acest fapt este previzibil şi justificat dacă ținem cont de numărul mare al întreprinderilor din acest domeniu şi de concentrarea forței de muncă.

2. La nivelul sectorului IMM repartiția cifrei de afaceri pe clase de mărime este relativ uniformă, diferențele dintre clase fiind destul de mici: întreprinderile mici realizează 38% din totalul CA la nivelul sectorului, microîntreprinderile 33,7%, iar întreprinderile mijlocii 28,3%. Această situație este consecința realizărilor întreprinderilor mici din industrie şi construcții.

Performanțele întreprinderilor mici şi mijlocii au condus la cifre de afaceri ce depăşesc sensibil realizările întreprinderilor mari. Deşi, la începutul anilor ’90, criza economică a frânat considerabil creşterea cifrei de afaceri, aceasta a ajuns în 1993 la o valoare medie pe întreprindere de 413.000 ECU în cazul întreprinderilor mici şi mijlocii şi la 125.000 ECU în microîntreprinderi[1].

Concluzia este că în contextul evoluțiilor economice actuale, a fenomenelor de stagnare sau a crizei economice din ultimii ani, întreprinderile mici se comportă mult mai bine decât cele mari şi chiar mijlocii. Singura categorie de întreprinderi din Piața Comună, care a reuşit să crească în ultimii ani, atât ca număr de întreprinderi, cât şi ca forță de muncă ocupată şi volum de vânzări, a fost mica întreprindere.

Analiza comparativă a dimensiunii întreprinderilor, privită prin prisma numărului de angajați şi a cifrei de afaceri la nivelul Europei, SUA, Canadei, Australiei şi Japoniei[2] ne relevă următoarele concluzii:

1) În Europa existau în 1990, 6,74 mil.de întreprinderi (excluzând clasa întreprinderilor cu 0 angajați) cu 83 mil.de angajați, care realizau o cifră de afaceri totală de 9,8 mii mld. ECU.

În SUA, 5 mil. de firme deținеau 98 mil. de salariați şi realizau o cifră de afaceri de 7,3 mii mld. ECU.

În Canada, în acelaşi an (1990) existau 10,8 mil. persoane angajate în cele 0,8 mil. de întreprinderi (cu cel puțin un angajat).

---

[1] Ovidiu Nicolescu, Ion Verboncu, “Management”, Editura economică, pg.99-100

[2] Datele disponibile efectuării studiului (cuprins în lucrarea citată: Enterprises in Europe) diferă de la o țară la alta. Pentru EUR 12 şi SUA datele se referă la numărul de întreprinderi existente, numărul personalului angajat şi cifra de afaceri, pentru Canada şi Australia, există date privind numărul de întreprinderi şi numărul personalului angajat, iar pentru Japonia se cunoaşte doar numărul de întreprinderi.

În Australia funcționau doar 0,36 mil. întreprinderi cu cel puțin un angajat (în total fiind 0,75 mil. întreprinderi), deținând 4,6 mil. de angajați (activând în total 5,8 mil. persoane, dacă sunt incluşi şi proprietarii care activează în propria firmă, fără a avea calitatea de salariați).

2) Repartizarea personalului angajat şi a cifrei de afaceri pe clase de mărime se prezintă astfel:

- clasa întreprinderilor cu 1-19 angajați (care reprezintă ponderea cea mai mare în numărul total de întreprinderi), deține 30% din numărul total al angajaților în Canada, 24% din numărul total al angajaților în Australia şi 20% în SUA.
- clasa întreprinderilor cu cel puțin 100 angajați reprezintă 61% din numărul total al angajaților şi 62% din totalul cifrei de afaceri în SUA, 55,5% din totalul angajaților în întreprinderile canadiene, 48% din totalul populației ocupate şi 53 % din totalul cifrei de afaceri în EUR 12 şi 41%-cea mai mică pondere a populației ocupată în această categorie de întreprinderi - în Australia.

3) Analiza pe sectoare de activitate a celor 2 indicatori enunțați ne conduce la următoarele concluzii:

- Industria ocupă cea mai mare pondere a personalului angajat în EUR 12 (37% din totalul personalului angajat) şi în Japonia, şi o pondere mult mai mică în cazul celorlalte țări (SUA, Canada, Australia).
- Serviciile (îndeosebi NACE 7-9) reflectă o repartiție diametral opusă celei rezultate în cazul industriei, şi anume: ponderea mare deținută de SUA (42% din totalul personalului angajat în firmele americane şi 16% din totalul cifrei de afaceri), Canada şi Australia comparativ cu economia europeană şi japoneză, orientate preponderent spre industrie şi mai puțin spre servicii.

4) Analizând dimensiunea medie a întreprinderilor am constatat că SUA deține cea mai mare medie de angajați pe întreprindere (18 angajați/întreprindere). În plus, firmele industriale americane dețin o medie (56 angajați/ întreprindere) mult mai ridicată decât în alte țări.

Dimensiunea medie a unei întreprinderi europene (EUR 12) este de 12 persoane, în domeniul industrial este de 26 angajați/întreprindere (cea mai mică întreprindere industrială) şi în distribuție este de 8 persoane.

Firmele canadiene dețin o medie de 13 persoane/întreprindere. De remarcat că cele mai mici întreprinderi, ca dimensiune, din construcții, sunt cele canadiene (6 angajați/întreprindere).

În Australia, media este aceeaşi ca şi în Canada (13 angajați/întreprindere), iar similitudinile dintre aceste țări în privința valorilor medii se păstrează şi la nivelul sectoarelor de activitate.

5) Situația personalului angajat pe clase de întreprinderi ne arată o concentrare mai mare a personalului angajat în firmele mari europene (2116 angajați/întreprindere, valoarea medie cea mai mare). SUA deține mai multe

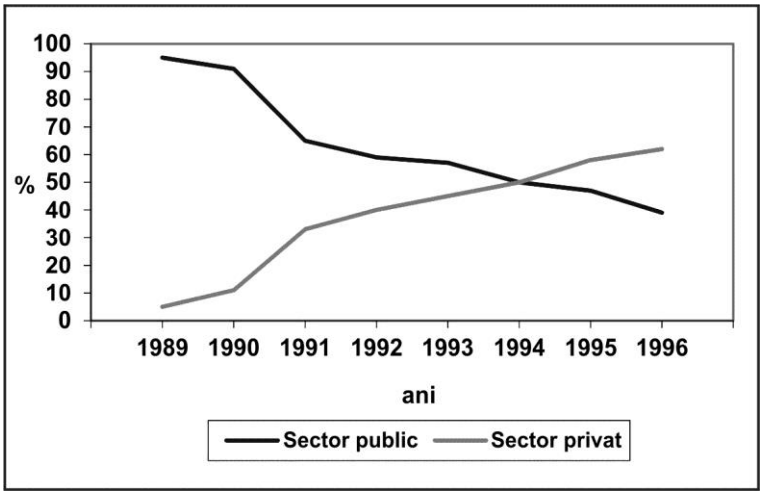
întreprinderi mari decât EUR 12, Canada sau Australia, dar cu o dimensiune medie mai mică (1260 angajați/întreprindere). Clasa întreprinderilor mici (1-19 angajați) are cea mai mare dimensiune medie în Australia (peste 5 angajați/întreprindere), în celelalte țări valoarea medie fiind mai scăzută.

b) În România

Importanța sectorului IMM pentru economia națională este relevată şi de dinamica crescută a populației ocupate în acest sector. Fenomenul de atragere a forței de muncă eliberate de sectorul de stat în cel privat, construit, în principiu, din întreprinderi mici şi mijlocii, este evident, în ultimii ani. De asemenea, sectorul privat în dezvoltare a creat noi locuri de muncă, contribuind la dinamizarea vieții economice şi la aplanarea conflictelor sociale.

Astfel, dacă în 1994, sectorul de stat deținea cea mai mare pondere a populației ocupate, la sfârşitul anului 1994 populația ocupată în sectorul privat reprezenta aproximativ 50% (4.923 mii persoane[1]), iar la mijlocul anului 1996 – 60%[2]. Aceste date pot fi transpuse grafic, demonstrând încă o dată evoluția descendentă a populației ocupate în sectorul public concomitent cu procesul invers, reprezentat de panta ascendentă a dinamicii populației ocupate în sectorul privat (Fig. 1.2.).

Figura 1.2 - Dinamica populației ocupate în România, în perioada 1989-1996



Sursa: Dinamica populației ocupate în România, în perioada 1989-1996

[1] Anuarul Statistic al României, Comisia Națională pentru Statistică, 1995
[2] Ioan Georgescu, Sectorul privat în ofensivă, Revista Capital nr.24/iunie 1996.

Un alt indicator important al activității economice dintr-o întreprindere – cifra de afaceri – caracterizează dimensiunea întreprinderii şi, în acelaşi timp, este un bun semnalizator al situației ei financiare.

Prin prisma celor doi indicatori la care am făcut referire – numărul personalului angajat şi cifra de afaceri - vom caracteriza dimensiunea întreprinderilor mici şi mijlocii din România [1].

Repartizarea personalului din IMM pe sectoare de activitate şi clase de mărime este mult mai uniformă comparativ cu distribuția după numărul de întreprinderi (Tabelul 1.4.).

Pe primul loc se situează comerțul cu 51,8%, în medie, din totalul IMM, celelalte sectoare ocupând ponderi destul de apropiate ca nivel: serviciile 18,5%, industria 17,3% iar construcțiile 12,4%. Ponderea mare deținută de comerț este asigurată, în principal, de microîntreprinderi (în număr foarte mare în acest sector de activitate) spre deosebire de celelalte sectoare. La nivelul sectorului IMM tot microîntreprinderile (47,5%) sunt cele care ocupă cea mai mare pondere a personalului angajat. În industrie ponderea cea mai mare o dețin întreprinderile mici (45,3% din totalul personalului ocupat în IMM din industrie), în construcții – cele mijlocii (60,9%) dețin supremația, iar în servicii ca şi în comerț ponderea cea mai importantă revine microîntreprinderilor. Această situație se datorează, în principal, specificului activității desfăşurate într-un anumit domeniu.

Dimensiunea medie a întreprinderilor mici şi mijlocii în 1994 era de 3,04 persoane/întreprindere. Pe sectoare de activitate, întreprinderile din construcții sunt cele mai mari cu 20,5 angajați/întreprindere, iar cele din comerț, cele mai mici din acest punct de vedere (2,2 angajați/întreprindere). Dimensiunea medie a clasei de mărime mijlocii este de 201,5 angajați/întreprindere, a celei mici de 23 angajați/întreprindere şi a celei micro de doar 1,5 persoane (raportul anual al Fundației CRIMM).

Concentrarea în clasa microîntreprinderi a numărului de întreprinderi mijlocii şi a personalului din IMM se păstrează şi în cazul **cifrei de afaceri**, deşi este mai puțin pronunțată.

Structura cifrei de afaceri pe sectoare de activitate se apropie, mai degrabă, de structura personalului decât de cea a numărului de întreprinderi din IMM (Tabelul 1.4.).

Aşadar, la nivelul întregului sector al IMM, comerțul deține o pondere de 74,7%, industria – 10,5%, serviciile 9,9% şi construcțiile 4,9% din totalul cifrei de afaceri. În cadrul claselor de mărime, supremația deținută de comerț se păstrează.

Analizând structura cifrei de afaceri pe clase de mărime vom observa şi aici o asemănare cu structura personalului pe clase de întreprinderi. Şi în acest tip de repartiție, microîntreprinderile sunt cu mult înaintea celorlalte clase,

[1] Datele statistice analizate se referă la IMM organizate ca societăți comerciale

deținând 65,3% din totalul cifrei de afaceri la nivelul sectorului IMM. Urmează în ordine, întreprinderile mici cu 26,5% şi cele mijlocii cu doar 8,2%. Concentrarea a peste 65% din cifra de afaceri din IMM în microîntreprinderi se explică, pe de o parte, prin faptul că în cadrul acestui segment de IMM comerțul deține 73,6% din numărul întreprinderilor şi 67,1% din personal, iar, pe de altă parte, întreprinderile de comerț, comparativ cu cele din aceeaşi clasă, din alte sectoare, realizează, în mod normal, o cifră de afaceri pe întreprindere mai mare.

Media cifrei de afaceri pe întreprindere pune în evidență faptul că, la nivelul claselor mici şi mijlocii firmele cele mai mari sunt în comerț, în timp ce pe ansamblul sectorului întreprinderile de construcții sunt pe primul loc ca valoare a cifrei de afaceri. Faptul că, pe ansamblu, întreprinderile din comerț se situează din punctul de vedere al cifrei de afaceri pe întreprindere, după construcții şi industrie se datorează structurii numărului de întreprinderi pe sectoare de activitate şi pe clase de mărime.

Analiza sectorului IMM nu ar fi completă dacă nu s-ar lua în considerare şi **situația întreprinzătorilor particulari** (asociații familiale şi persoane fizice independente).

Aşa cum am mai menționat, la sfârşitul anului 1994, existau 226.021 de întreprinzători particulari.

Persoanele fizice ocupă locul principal în cadrul acestui segment, potrivit raportului CRIMM pe anul 1995, atât din punctul de vedere al numărului lor (74,1%), cât şi ca număr de activități (83,3%).

Din punct de vedere al orientării lor spre anumite sectoare de activitate se poate constata că marea majoritate activează în domeniul serviciilor şi numai 6,6% în domeniul producției. Această structură a activităților este consecința orientării preponderente a întreprinzătorilor (îndeosebi persoane fizice) spre domeniul serviciilor (95,4% din totalul activităților persoanelor fizice şi 77% în cazul asociațiilor familiale). Structura venitului anual net pe sectoare de activitate este şi mai disproporționată decât cea în cazul numărului de activități. Astfel, doar 4,3% din venitul anual net provine din domeniul producției, în timp ce serviciile contribuie cu 95,7% la totalul venitului anual net realizat de întreprinzătorii particulari.

*
* *

Concluziile care se desprind din analiza comparativă a situației actuale a sectorului IMM din România şi Europa comunitară sunt următoarele:

- Deşi dinamica numărului de întreprinderi din România se apropie de cea de la nivel european, ponderea populației ocupate în sectorul IMM în România (aproximativ 60%) se situează sub ponderea sectorului IMM la nivel european (71,8% din totalul populației ocupate). Acest fenomen este, în parte, justificat de tinerețea relativă a sectorului IMM în România. Însă, posibilitățile sale de dezvoltare pot

fi fructificate în condițiile în care programul de reformă va corela procesul de restructurare şi privatizare a întreprinderilor de stat cu stimularea dezvoltării sectorului IMM private, capabil să absoarbă forța de muncă eliberată din sectorul de stat şi să creeze noi locuri de muncă.

- Repartizarea forței de muncă pe sectoare de activitate ne relevă un fenomen de concentrare a acesteia în domeniul comerțului şi a serviciilor şi mai puțin în industrie şi construcții, atât în România, cât şi la nivel european. La nivelul României, concentrarea este mai pronunțată la nivelul comerțului (51,8%), în timp ce în Comunitatea Europeană serviciile atrag cea mai mare parte a populației ocupate, distribuție (35%) şi restul serviciilor (24,4%).
- Situația întreprinderilor pe clase de mărimi ne arată un sector foarte puternic al întreprinderilor micro şi mici, care reprezintă atât în România, cât şi în EUR 12, mai mult de 2/3 din întregul sector IMM (77,1% în România si 79,3% în Europa din totalul populației ocupate în sectorul IMM). Întreprinderile mici sunt mult mai mobile, mai flexibile, mai uşor de condus şi organizat, având, din aceste motive, şi rate mai ridicate de supraviețuire.
- Dacă ne referim la cifrele de afaceri realizate pe sectoare de activitate, datele statistice relevă o structură asemănătoare cu cea a populației ocupate. Şi de această dată putem vorbi de o supremație a comerțului (74,7% din totalul CA realizate de sectorul IMM) la nivelul sectorului IMM din România şi a serviciilor la nivel european.
- Microîntreprinderile asigură 65,3%, întreprinderile mici 26,5%, în timp ce întreprinderile mijlocii nu reprezintă decât 8,2% din totalul cifrei de afaceri realizată de sectorul IMM. Structura CA după clase de mărime a întreprinderilor din Comunitatea Europeană este relativ mai uniformă, deşi, şi aici, se observă cu uşurință ponderea mai mare deținută de întreprinderile mici şi micro.

1.3. Performanțele economice şi financiare ale întreprinderilor mici şi mijlocii

a) În Europa

Cercetările efectuate asupra performanțelor economice ale întreprinderilor, în funcție de dimensiunea acestora în Europa Occidentală, au condus la următoarele concluzii:[1]

1. Performanțele economice cele mai ridicate se înregistrează în cazul întreprinderilor mici, orientate spre producția specializată, cu înalt nivel tehnologic. De asemenea, întreprinderile mici realizează profituri şi ritmuri de

[1] Raportul anual al Fundației CRIMM, 1995

creştere mai mari în domeniile în care concentrarea întreprinderilor este mai scăzută.

2. În industrie, cele mai ridicate nivele de rentabilitate şi eficiență se înregistrează în întreprinderile mijlocii, cu 100-499 angajați.

3. În unele țări europene se remarcă o descreştere a rentabilității odată cu creşterea dimensiunii întreprinderilor, în timp ce în altele se consideră că performanțele economice sunt independente de dimensiunea întreprinderilor, dacă acestea au cel puțin 100 angajați.

4. Ritmurile ridicate de creştere realizate de către unele întreprinderi se vor păstra şi în viitor, indiferent de dimensiunea acestora.

Concluzii similare decurg şi din analiza situației unor indicatori economico-financiari în IMM şi în întreprinderile mari, din unele țări europene.[1]

Prezentarea comparativă a datelor pe cele 2 mari clase de întreprinderi – IMM şi întreprinderi mari – ne permite aprecierea nivelului atins de indicatorii luați în studiu în funcție de dimensiunea întreprinderilor.

Indicatorii selectați (Tabelele 1.6 - 1.10) pentru analiză sunt: raportul de îndatorare (R1), perioada de rambursare (R2), rentabilitatea economică (R3), rata valorii adăugate (R4), ponderea cheltuielilor salariale în valoarea adăugată (R5), marja de exploatare brută (R6), nevoia de fond de rulment (R7) şi capacitatea de finanțare cu pondere în valoarea adăugată (R8).

Indicatorii luați în considerație reflectă mari diferențe între cele 2 clase de mărime. O privire generală asupra situației acestor indicatori în țările analizate ne arată că:

- Raportul de îndatorare (R1) este mai mare în cazul întreprinderilor mari în Italia, Spania, Belgia, în principalele sectoare de activitate. În Franța situația e puțin diferită. Întreprinderile mari au aici rapoarte de îndatorare mai mari doar în domeniul serviciilor şi în unele industrii. Accesul mai dificil al IMM la sursele de finanțare (altele decât cele proprii) fiind o posibilă motivație a acestei situații, prezentă de altfel şi la noi.
- Perioada de rambursare (R2), cel de-al doilea indicator supus analizei, este mai mare, de regulă, în cazul întreprinderilor mari din industrie şi servicii (Belgia, Spania, Franța) şi al IMM din construcții, comerț şi alte servicii (Spania, Italia).
- Rentabilitatea economică (R_3) reflectă ponderi mult mai favorabile ale IMM comparativ cu întreprinderile mari, deşi în acest caz există diferențe între țări şi pe sectoare de activitate. Astfel dacă în cazul Spaniei doar în industrie este evidentă rentabilitatea superioară IMM, în Italia IMM înregistrează rezultate mai bune în industrie, construcții

[1] Datele de care dispunem, cuprinse în tabelele 1.6 – 1.10, se referă doar la Spania, Italia, Belgia, Franța şi Portugalia.

şi servicii, iar în Belgia fenomenul se generalizează la scara întregii economii.

- Rata valorii adăugate (R_4) înregistrează ponderi mai mari în IMM majoritatea sectoarelor de activitate, cu excepția industriei (în cazul Italiei) şi al serviciilor (în cazul Spaniei), dovedind încă o dată eficiența ridicată a acestei clase de întreprinderi.
- Ponderea cheltuielilor salariale (R_5) este mai ridicată în întreprinderile mari din industrie, construcții şi alte servicii (Spania, Italia, Belgia) şi în întreprinderile mici din domeniul serviciilor.
- Marja de exploatare brută (R_6) înregistrează valori cu mult mai favorabile IMM, în toate sectoarele de activitate, cu excepția energiei şi a apei în Belgia, de exemplu, şi ponderi mai ridicate în întreprinderile mari din Franța. Aşadar, există diferențe semnificative între țări şi mai puțin pe sectoare de activitate.
- Nevoia de fond de rulment (R_7) este mai scăzută în întreprinderile mari din Spania, în toate sectoarele de activitate şi în Italia (cu excepția industriei) iar în Belgia valori mai mici se întâlnesc în întreprinderile mici, îndeosebi în construcții şi alte servicii.
- Capacitatea de finanțare (R_8) se caracterizează prin ponderi mai ridicate în IMM din Spania, Franța şi Portugalia în timp ce în Italia şi Belgia, întreprinderile mari sunt cele care înregistrează valori procentuale mai mari în toate sectoarele de activitate, cu excepția comerțului (Belgia) sau al altor servicii (Italia).

Deşi datele prezentate surprind diferențe semnificative între țări în cazul unor indicatori, chiar şi o analiză sumară a indicatorilor selectați ne permite sa constatăm performanțele mai ridicate ale IMM comparativ cu cele mari, în majoritatea sectoarelor de activitate.

Tabelul 1.6 - Situația principalilor indicatori economico-financiari în IMM şi întreprinderile mari din Spania, în 1991

Indicatori/ Sectoare de activitate	Raportul de îndatorare R_1 (%)		Perioada de rambursare R_2 (ani)		Rentabilitate economică R_3 (%)		Rata VA R_4 (%)		Ponderea cheltuielilor salariale R_5 (%)		Marja de exploatare Brută R_6 (%)		Nevoia de fond de rulment R_7 (zile)		Capacitatea de finanțare R_8 (%)	
	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari
Energie şi apă	34,3	111,3	1,1	5,2	9,4	12,8	32,9	41,1	52,2	30,1	16,3	30,6	40	31	46,5	40,5
Industrie	58,1	90,7	1,1	4,1	16,7	9,5	30,6	27,4	65,2	78,8	10,8	5,9	92	60	23,7	12,4
Construcții	97,9	60,4	2,5	0,7	17,1	21,0	31,2	27,8	71,3	77,5	9,6	6,4	132	46	17,2	17,4
Servicii	54,4	117,1	3,0	4,1	7,7	13,6	20,3	40,1	61,4	60,5	8,1	17,5	75	43	33,5	24,2
Comerț cu ridicata	61,7	53,3	1,3	0,5	14,4	19,3	11,6	15,2	62,8	56,7	4,4	6,7	52	33	22,6	29,9
Comerț cu amănuntul	77,3	33,1	2,1	0,5	20,0	22,4	15,7	19,3	66,2	70,6	5,4	5,7	36	-9	21,4	26,2
Transport şi comunicații	59,5	141,8	6,8	5,0	7,0	13,7	44,7	71,9	50,9	51,9	22,8	43,6	40	98	28,9	27,5
Alte servicii	47,5	139,0	2,2	-3,6	4,9	-9,9	35,0	41,5	66,7	116,2	13,0	-7,3	202	70	51,1	-11,8

Indicatori/ Sectoare de activitate	Raportul de îndatorare R_1 (%)		Perioada de rambursare R_2 (ani)		Rentabilitate economică R_3 (%)		Rata VA R_4 (%)		Ponderea cheltuielilor salariale R_5 (%)		Marja de exploatare Brută R_6 (%)		Nevoia de fond de rulment R_7 (zile)		Capacitatea de finanțare R_8 (%)	
	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari
Extracția zăcămintelor metalifere	81,4	192,4	5,6	-7,7	5,7	-0,9	22,3	25,7	71,3	105,0	6,6	-1,3	140	123	26,1	-26,2
Extracția zăcămintelor nemetalifere	33,5	42,7	0,7	0,9	14,3	17,4	40,5	50,3	54,8	53,0	18,8	24,9	96	88	36,3	33,1
Industria chimică şi a fibrelor sintetice	50,9	79,1	0,8	5,5	19,8	7,0	30,4	26,2	64,4	77,5	11,1	6,0	81	72	26,1	10,3
Produse din metal	86,9	176,3	2,5	-6,2	13,8	1,4	31,9	34,2	75,2	96,4	8,0	1,2	106	136	12,8	-11,7
Mijloace de transport	61,4	71,2	1,0	2,0	18,9	12,4	34,5	22,4	72,9	81,1	9,4	4,3	82	29	21,6	18,8
Industria alimentară a băuturilor şi ţigărilor	52,6	50,3	0,8	0,7	18,2	23,0	23,0	25,0	57,8	60,6	9,9	10,1	74	43	29,2	28,1
Textile, pielărie şi confecţii	64,2	111,2	0,8	-9,5	17,5	7,3	32,1	41,4	69,4	88,3	9,9	4,9	122	132	18,6	-0,8
Hârtie şi cherestea	61,0	85,5	1,3	8,6	17,3	8,7	32,6	35,2	59,7	72,5	13,4	9,8	107	81	23,4	9,5
Alte industrii prelucrătoare	68,2	92,7	0,9	-0,2	22,8	-19,3	34,2	38,3	65,2	129,5	11,9	-11,4	78	48	22,9	-41,9
aparate electrice şi electronice	70,2	108,4	0,7	2,1	19,1	17,9	34,9	36,0	70,6	70,6	10,4	10,8	91	99	18,7	20,1

Tabelul 1.7 - Situaţia principalilor indicatori economico-financiari în IMM şi întreprinderile mari din Italia, în 1991

Indicatori/ Sectoare de activitate	Raportul de îndatorare R_1 (%)		Perioada de rambur-sare R_2 (ani)		Rentabilitate economică R_3 (%)		Rata VA R_4 (%)		Ponderea cheltuielilor salariale R_5 (%)		Marja de exploatare Brută R_6 (%)		Nevoia de fond de rulment R_7 (zile)		Capacitatea de finanțare R_8 (%)	
	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari
Energie şi apă	87,2	261,6	1,5	4,3	16,1	20,3	19,1	37,5	36,9	43,8	12,5	24,7	52	18	44,2	38,6
Industrie	159,6	157,7	2,2	2,1	15,8	10,6	26,5	29,4	65,5	71,5	9,3	8,6	104	137	18,7	20,9
Construcţii	818,8	700,4	5,2	2,8	4,8	4,0	27,0	24,8	63,5	76,9	9,9	5,8	619	410	16,1	18,3
Servicii	1189,2	174,7	2,7	2,3	15,8	18,4	12,3	29,6	57,4	52,7	5,2	14,3	51	3	19,3	38,0
Comerţ cu ridicata	214,9	264,5	1,9	1,9	18,5	10,3	10,3	6,1	51,5	60,4	5,0	2,4	60	44	19,9	32,5
Comerţ cu amănuntul	209,5	101,1	3,6	0,6	15,8	42,1	11,1	18,1	65,5	82,0	3,8	3,3	42	-38	12,8	22,3
Transport şi comunicaţii	122,5	167,1	3,6	2,5	9,9	19,2	29,6	58,9	68,7	46,4	9,3	33,1	-15	-23	24,0	41,8
Alte servicii	200,0	218,5	10,5	2,7	9,3	12,6	41,9	38,3	68,8	89,8	13,2	3,9	37	11	12,7	8,8
Extracția zăcămintelor metalifere	168,3	160,0	4,0	12,9	11,7	5,5	19,2	26,2	65,5	79,3	6,7	5,4	74	106	17,6	6,6
Extracția zăcămintelor nemetalifere	104,3	62,4	1,7	1,4	19,9	14,8	35,4	38,3	57,5	61,9	15,3	15,0	93	90	26,8	32,3

Indicatori/ Sectoare de activitate	Raportul de îndatorare R_1 (%)		Perioada de rambur-sare R_2 (ani)		Rentabilitate economică R_3 (%)		Rata VA R_4 (%)		Ponderea cheltuielilor salariale R_5 (%)		Marja de exploatare Brută R_6 (%)		Nevoia de fond de rulment R_7 (zile)		Capacitatea de finanțare R_8 (%)	
	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari
Industria chimică şi a fibrelor sintetice	117,1	128,5	1,7	2,8	17,3	13,4	24,7	26,3	61,0	66,6	9,7	9,0	82	73	24,2	17,0
Produse din metal	179,5	435,1	2,1	4,0	14,9	6,1	31,4	29,1	70,4	74,6	9,4	7,5	128	334	15,7	9,3
Aparate electrice şi electronice	221,1	137,3	2,1	1,4	12,0	11,3	29,3	34,7	71,6	68,4	8,3	11,1	168	194	16,8	24,9
Mijloace de transport	219,7	227,9	2,6	2,6	10,8	6,7	28,0	26,4	71,2	83,5	7,1	4,4	168	118	13,4	21,9
Industria alimentară a băuturilor şi ţigărilor	157,2	87,0	2,2	0,9	16,7	18,4	17,2	25,4	54,6	56,8	7,9	11,0	77	64	23,4	31,1
Textile, pielărie şi confecţii	161,4	151,0	2,6	2,0	17,2	14,0	24,7	30,1	64,9	69,7	8,7	9,2	99	120	15,7	19,1
Hârtie şi cherestea	151,8	84,2	2,5	1,6	17,0	16,6	28,3	34,7	66,8	66,9	9,5	11,6	76	64	18,5	23,9
Alte industrii prelucrătoare	139,7	86,8	1,9	0,9	19,5	17,1	27,2	38,1	63,5	71,0	10,0	11,4	77	88	20,1	19,2

Tabelul 1.8 - Situaţia principalilor indicatori economico-financiari în IMM şi întreprinderile mari din Belgia, în 1991

Indicatori/ Sectoare de activitate	Raportul de înda-torare R_1 (%)		Perioada de ram-bursare R_2 (ani)		Rentabilitate economică R_3 (%)		Rata VA R_4 (%)		Ponderea cheltuielilor salariale R_5 (%)		Marja de exploatare Brută R_6 (%)		Nevoia de fond de rulment R_7 (zile)		Capacitatea de finan-ţare R_8 (%)	
	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari
Energie şi apă	109,0	56,3	1,6	1,8	2,8	12,5	26,0	28,1	66,7	39,9	8,6	17,2	19	67	110,5	61,72
Industrie	120,4	113,3	1,8	2,4	22,6	14,5	40,7	27,6	72,2	68,3	11,3	9,2	66	65	20,8	25,1
Construcţii	107,5	263,8	1,3	2,1	26,5	10,0	41,7	31,2	77,7	78,2	9,3	7,1	55	169	16,9	17,8
Servicii	144,8	150,5	2,9	4,1	17,8	10,3	23,9	19,5	62,7	68,0	8,9	6,5	47	55	25,9	35,1
Comerţ cu ridicata	133,5	132,7	2,0	1,8	20,6	13,0	15,2	9,5	63,8	63,8	5,5	3,5	47	44	23,3	29,5
Comerţ cu amănuntul	161,4	158,9	2,3	2,1	20,2	19,7	18,2	16,3	66,7	75,9	6,1	4,0	45	9	23,4	19,5
Transport şi comunicaţii	184,3	235,9	1,6	4,1	30,6	13,5	36,6	44,8	65,7	72,2	12,6	13,4	28	-3	28,3	23,0
Alte servicii	140,5	142,4	3,9	5,4	14,5	6,8	37,7	38,9	59,2	65,2	15,4	14,6	55	191	27,7	57,8
Extracţia zăcămintelor metalifere	67,2	93,2	1,2	5,8	24,8	7,2	35,4	27,5	70,0	77,3	10,6	6,5	52	98	27,7	15,3
Extracţia zăcămintelor nemetalifere	103,1	85,9	1,5	2,2	24,7	11,7	37,2	34,8	63,5	63,7	13,6	13,4	64	71	29,4	30,1
Industria chimică şi a fibrelor sintetice	91,5	84,6	1,7	2,0	23,3	14,6	36,0	30,7	64,5	58,2	12,8	13,9	80	61	25,4	42,6
Produse din metal	104,1	174,1	1,4	2,7	25,3	14,8	47,0	32,6	73,9	77,5	12,3	7,6	72	89	20,4	14,0

Indicatori/ Sectoare de activitate	Raportul de îndatorare R_1 (%)		Perioada de rambursare R_2 (ani)		Rentabilitate economică R_3 (%)		Rata VA R_4 (%)		Ponderea cheltuielilor salariale R_5 (%)		Marja de exploatare Brută R_6 (%)		Nevoia de fond de rulment R_7 (zile)		Capacitatea de finanțare R_8 (%)	
	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari
Aparate electrice şi electronice	126,3	142,4	1,9	1,5	22,9	17,6	40,1	38,4	74,4	73,8	10,3	10,9	72	89	18,4	19,0
Mijloace de transport	219,0	187,7	7,0	3,0	12,9	16,9	39,3	24,0	77,3	76,0	8,9	5,9	95	47	11,8	15,3
Industria alimentară a băuturilor şi ţigărilor	126,6	146,8	2,3	2,6	20,2	18,1	32,5	17,0	70,2	62,7	9,7	6,6	30	39	22,4	25,8
Textile, pielărie şi confecţii	102,5	94,8	1,5	2,5	20,9	15,4	46,0	27,2	76,7	70,7	10,7	8,1	88	83	16,6	17,3
Hârtie şi cherestea	145,1	11,5	2,0	2,5	23,2	16,6	41,2	31,4	71,1	67,6	11,9	10,6	68	55	21,6	26,2
Alte industrii prelucrătoare	133,7	137,6	2,1	2,2	20,5	18,5	32,8	25,3	71,2	63,3	9,4	9,4	70	62	19,1	27,4

Tabelul 1.9 - Situaţia principalilor indicatori economico-financiari în IMM şi întreprinderile mari din Franţa, în 1991

Indicatori/ Sectoare de activitate	Raportul de îndatorare R_1 (%)		Perioada de rambursare R_2 (ani)		Rentabilitate economică R_3 (%)		Rata VA R_4 (%)		Ponderea cheltuielilor salariale R_5 (%)		Marja de exploatare Brută R_6 (%)		Nevoia de fond de rulment R_7 (zile)		Capacitatea de finanțare R_8 (%)	
	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari
Energie şi apă	113,9	780,3	6,8	6,2	9,2	13,5	20,9	35,8	55,7	38,3	9,6	23,3	61	119	29,4	45,1
Industrie	109,3	104,8	1,8	2,2	25,1	20,0	29,7	29,5	68,8	63,5	9,5	11,2	74	63	22,3	26,8
Construcţii	176,3	160,9	1,3	1,6	29,3	26,9	35,9	34,3	83,4	82,3	6,1	6,6	39	0	13,3	18,6
Servicii	141,0	184,2	1,9	7,2	23,8	10,8	14,2	30,1	67,1	71,5	4,8	9,2	40	33	22,5	18,9
Comerţ cu ridicata	130,2	112,6	1,9	1,8	22,7	18,6	12,9	15,7	63,8	70,7	4,8	4,7	46	38	24,0	24,1
Comerţ cu amănuntul	147,5	100,8	2,0	1,8	29,4	28,5	13,6	15,6	72,8	72,3	3,7	4,4	21	-5	19,1	26,9
Transport şi comunicaţii	247,9	220,0	2,1	11,5	23,9	8,6	30,1	54,3	73,5	71,5	8,2	18,1	40	76	20,6	15,6
Extracţia zăcămintelor metalifere	77,1	141,6	1,8	39,4	20,0	15,1	19,6	26,0	65,0	68,3	7,0	8,7	68	81	25,9	1,8
Extracţia zăcămintelor nemetalifere	95,8	86,0	1,6	2,1	29,1	22,6	35,6	43,2	63,8	53,7	13,3	20,8	68	96	26,6	32,0
Industria chimică şi a fibrelor sintetice	87,1	73,8	1,6	1,9	25,0	17,7	27,1	29,9	65,3	61,9	9,6	11,8	68	75	25,3	35,6
Produse din metal	116,1	92,0	1,6	1,1	26,8	29,3	37,7	38,1	74,1	63,6	10,0	14,7	78	65	18,3	29,1
Aparate electrice şi electronice	110,8	115,9	1,5	1,8	26,2	21,7	38,7	35,9	72,9	65,3	10,8	13,4	95	81	20,0	27,5
Mijloace de transport	117,5	97,6	1,6	1,9	27,5	19,9	32,8	24,8	72,6	63,5	9,2	9,4	64	31	19,9	30,7

Indicatori/ Sectoare de activitate	Raportul de îndatorare R_1 (%)		Perioada de rambursare R_2 (ani)		Rentabilitate economică R_3 (%)		Rata VA R_4 (%)		Ponderea cheltuielilor salariale R_5 (%)		Marja de exploatare Brută R_6 (%)		Nevoia de fond de rulment R_7 (zile)		Capacitatea de finanțare R_8 (%)	
	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari
Industria alimentară a băuturilor şi ţigărilor	113,1	131,5	2,5	2,6	20,4	19,9	17,3	20,5	59,3	55,1	7,3	9,5	66	64	27,7	29,7
Textile, pielărie şi confecţii	104,9	145,1	1,6	4,6	24,4	17,6	32,9	33,6	71,3	73,5	9,7	9,2	89	104	20,7	13,8
Hârtie şi cherestea	113,8	106,5	1,6	10,5	27,6	16,0	33,9	33,0	68,8	69,7	11,0	10,3	72	56	23,0	7,0
Alte industrii prelucrătoare	126,8	232,8	1,6	6,5	29,3	16,6	33,6	39,9	66,9	75,.3	11,4	10,1	78	111	23,2	11,2

Tabelul 1.10 - Situaţia principalilor indicatori economico-financiari în IMM şi întreprinderile mari din Portugalia, în 1991

Indicatori/ Sectoare de activitate	Raportul de îndatorare R_1 (%)		Perioada de rambursare R_2 (ani)		Rentabilitate economică R_3 (%)		Rata VA R_4 (%)		Ponderea cheltuielilor salariale R_5 (%)		Marja de exploatare Brută R_6 (%)		Nevoia de fond de rulment R_7 (zile)		Capacitatea de finanțare R_8 (%)	
	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari	IMM	Mari
Energie şi apă	23,3	242,9	0,3	-21,7	149,8	4,6	50,3	6,4	16,6	62,8	51,7	2,4	-162	50	77,2	-8,2
Industrie	123,9	86,0	2,9	2,3	18,7	15,7	32,1	27,9	65,3	55,8	11,5	12,7	73	91	17,6	29,6
Extracţia zăcămintelor metalifere	97,0	159,9	2,4	-303,6	22,8	4,2	55,1	24,4	19,9	76,7	46,7	5,9	82	131	61,1	-0,6
Extracţia zăcămintelor nemetalifere	119,8	42,1	4,1	0,8	14,5	27,3	41,1	42,1	64,6	45,1	15,6	24,3	79	82	19,8	38,8
Industria chimică şi a fibrelor sintetice	67,9	74,2	1,4	0,7	21,4	25,5	29,6	31,2	63,0	51,0	11,1	15,7	77	73	20,0	54,5
Produse din metal	116,6	101,2	1,9	1,6	22,1	15,9	36,9	35,2	69,4	63,0	11,6	13,3	72	92	18,3	26,1
Aparate electrice şi electronice	71,6	58,8	0,8	0,5	27,4	27,6	32,0	33,9	63,0	62,1	12,1	13,2	62	67	20,7	32,4
Mijloace de transport	132,8	92,9	3,4	4,7	15,9	7,5	36,2	25,2	73,9	72,3	9,9	7,2	74	163	12,4	24,7
Industria alimentară a băuturilor şi ţigărilor	191,1	83,5	5,6	1,3	14,1	25,3	20,1	20,3	59,9	43,3	8,6	11,8	88	51	11,7	30,1
Textile, pielărie şi confecţii	126,4	85,3	3,4	3,3	18,8	13,2	31,2	31,8	70,8	64,0	9,3	11,8	64	105	11,8	18,8
Hârtie şi cherestea	139,6	91,9	3,2	7,3	18,4	9,4	30,1	32,1	68,7	51,3	9,6	16,3	72	145	13,5	22,7
Alte industrii prelucrătoare	123,7	64,4	2,2	1,7	21,9	16,2	32,6	32,2	64,6	73,4	11,8	8,9	68	-16	17,2	26,1

Notă: unde:

R_1 – raportul de îndatorare (indebtdness ratio) – reprezintă raportul dintre datoriile financiare (capitalul împrumutat) şi capitalurile proprii;

R_2 – perioada de rambursare (repayment period) – reprezintă capacitatea întreprinderii de a finanța datoria şi de a o rambursa;
R_3 – rentabilitatea economică (economic profitability) – reprezintă raportul dintre surplusul ce rezultă din investiție şi capitalul investit; este rentabilitatea economică a capitalurilor investite;
R_4 – rata valorii adăugate (value added ratio) – reprezintă raportul dintre valoarea adăugată şi producția realizată într-o întreprindere;
R_5 – ponderea cheltuielilor salariale (labour cost share) – reprezintă ponderea cheltuielilor salariale în valoarea adăugată;
R_6 – marja de exploatare brută (gross operating margin) – reprezintă surplusul pe fiecare unitate de vânzări, ce rezultă din exploatare după plata salariilor;
R_7 – nevoia de fond de rulment (working capital requirements) – reprezintă active curente, finanțate din surse de capital pe termen lung;
R_8 – capacitatea de finanțare ca pondere în valoarea adăugată (financing capacity as a share of value added) – reprezintă raportul dintre totalul beneficiilor reinvestite şi al dividendelor plătite şi valoarea adăugată.
***Sursa**: Entreprises in Europe, op. cit., pg. 72-86.*

b) În România

Performanțele la care au ajuns întreprinderile mici şi mijlocii private reflectă cea mai spectaculoasă evoluție din economia românească a ultimilor ani. De la o pondere de 16,4% în PIB în 1990, sectorul IMM a evoluat la 35% în 1994 şi va ajunge la peste 50% la sfârşitul acestui an, creând astfel, condiții pentru o schimbare radicală a mecanismului de funcționare a economiei româneşti[1].

De asemenea, programele guvernamentale estimează că la sfârşitul anului 1996, 61,5% din totalul populației ocupate va lucra în sectorul privat. Comerțul ocupă locul cel mai important în cadrul sectorului privat, vânzările de mărfuri cu amănuntul realizate de acesta reprezentând 70,3% din totalul vânzărilor. Şi în domeniul serviciilor prestate populației, sectorul privat se apropie de 50% din volumul total, în timp ce în industrie, ponderea deținută de sectorul privat este modestă, 14% din totalul producției industriale, aceasta fiind una din consecințele ritmului în care are loc marea privatizare.

O imagine de ansamblu asupra performanțelor economice şi financiare ale IMM rezultă din compararea nivelurilor realizate pe ansamblul economiei şi în IMM, la câțiva indicatori economici şi financiari: cheltuieli de producție la 1000 lei cifră de afaceri, ponderea cheltuielilor cu salariile în cheltuielile totale de producție şi activele fixe pe salariat (tabelul 1.11)

Cheltuielile de producție la 1000 lei cifră de afaceri din IMM sunt mai mari decât media pe economie, deoarece, pe de o parte, în acest sector predomină întreprinderile de comerț (consumurile intermediare dețin o pondere

[1] Ioan Georgescu, Sectorul privat îşi caută locul, Revista Capital nr..33/22 august 1996

foarte mare în cifra de afaceri în raport cu celelalte sectoare de activitate), iar activitățile desfăşurate de aceste întreprinderi presupun cheltuieli variabile mari (crescătoare pe măsura sporirii volumului producției).

Tabelul 1.11 - Situația principalilor indicatori economico-financiari la întreprinderile mici şi mijlocii din România

Indicatori	1993	1994
Cheltuieli de producție la 1000 lei cifră de afaceri (lei)		
Total economie	752	727
Sectorul IMM	862	844
Ponderea cheltuielilor cu salariile în cheltuielile totale de producție (%)		
Total economie	33	34
Sectorul IMM	9	9
Active fixe pe salariat (mii lei)		
Total economie	2453	3258
Sectorul IMM	2899	3258

***Sursa**: Cartea Albă a Întreprinderilor Mici şi Mijlocii, 1995, pg.7*

Cheltuielile salariale în sectorul IMM au pondere foarte scăzută în raport cu media pe economie, iar una dintre explicații este aceea că proprietarii întreprinderilor participă la activitatea economică (mai ales în întreprinderile micro, care au ponderea cea mai mare în numărul total de IMM) fără a primi un salariu care ar trebui inclus în cheltuielile de producție, preferându-se plata acestuia din profit.

Nivelul activelor fixe în IMM este mai scăzut decât media pe economie. Deşi sectorul IMM a deținut o pondere modestă în valoarea totală a fondurilor fixe din economie (0,6% în 1990, 1,1% în 1991, 1,2% în 1992, 2,2% în 1993 şi 4,5% în 1994[1]) este de remarcat creşterea acestor valori procentuale de la un an la altul. Totodată trebuie menționat că indicii de creştere anuală a valorii fondurilor fixe din acest sector au înregistrat valori mai mari decât cei din sectorul de stat sau de la nivelul economiei naționale (tabelul 1.12.).

Tabelul 1.1.2 - Indicii de creştere anuală a valorii fondurilor fixe

Sectoare/Indici de creştere	1991-1990	1992-1991	1993-1992	1994-1993
Total economie din care:	1,28	5,15	1,14	1,27
- Sectorul de stat	1,29	5,05	1,12	1,21
- Sectorul privat	2,22	5,75	2,11	2,55

***Sursa**: Calculat pe baza datelor cuprinse în Anuarul Statistic al României, CNS, 1995, pg.985*

[1] Anuarul Statistic al României, CNS, 1995

De asemenea, eficiența fondurilor fixe apreciată după numărul de unități de PIB ce revin la o unitate de fonduri fixe este de peste 20 de ori mai mare în sectorul privat decât în cel public[1].

Un alt indicator utilizat în aprecierea performanțelor economice este **rata valorii adăugate**, calculată ca raport între valoarea adăugată şi cifra de afaceri. La nivelul sectorului IMM, rata valorii adăugate este de 18,4% rezultat ce decurge din structura sectorului IMM pe sectoare de activitate şi clase de întreprinderi. Se remarcă rata scăzută a valorii adăugate în comerț (12,6%), sectorul de activitate cu ponderea cea mai mare în totalul IMM, şi ponderea de 15,1% (sub valoarea medie) a microîntreprinderilor ce dețin peste 95% din întreprinderile din comerț. De remarcat, totodată, ponderea mare înregistrată în sectoarele industrie şi construcții, mai ales în întreprinderile micro şi mici.

Profitul este un alt indicator ce reflectă performanțele economice ale unei întreprinderi. În mod normal, profitul creşte odată cu dimensiunea întreprinderii. Dacă în întreprinderile micro, profitul mediu pe întreprindere este de 6,7 mil.lei, de 79,4 mil.lei în cele mici, acesta ajunge la sute de milioane lei în clasa întreprinderilor mijlocii (305,1 mil.lei profitul mediu pe întreprindere), potrivit raportului CRIMM pe anul 1995.

Cu toate că în domeniul construcțiilor şi al industriei se obțin profituri pe întreprindere de 58,4 mil.lei şi respectiv, 24,1 mil.lei, profitul mediu la nivelul sectorului IMM este mult mai mic ca valoare (10,5 mil. lei), acest rezultat fiind consecința structurii sectorului IMM pe sectoare de activitate şi clase de mărime.

Dacă analizăm **rata profitului**, respectiv ponderea profitului în cifra de afaceri vom remarca diferențe semnificative între sectoarele de activitate şi valori mult mai apropiate în comparația dintre clasele de întreprinderi. Astfel, rata profitului în construcții este de 20,3%, în industrie 19,2%, în servicii 16,5% şi în comerț doar 7,0%, rezultând o medie la nivelul sectorului IMM de 9,9%. Structura pe clase de întreprinderi este mult mai uniformă: 9,2% este rata profitului în întreprinderile micro, 10,8% în cele mici şi 11,9% în cele mijlocii.

Este interesant de analizat însă destinația acestui profit şi, în principal, care este partea de profit alocată pentru investiții. Deşi există şi alte surse de finanțare a investițiilor, profitul rămâne sursa cea mai accesibilă şi mai uşor de utilizat.

Analizând indicatorul **investiții la 1000 lei profit**, pe sectoare de activitate şi clase de întreprinderi vom constata că investițiile la 1000 lei profit cresc rapid, odată cu creşterea dimensiunii întreprinderii (de la 127 lei în cazul microîntreprinderilor, la 369 lei în cazul întreprinderilor mijlocii).

Pe sectoare de activitate, pe primul loc se situează industria cu 288 lei investiții la 1000 lei profit, urmată de servicii cu 272 lei, construcții – 201 lei, iar

[1] Al.Mihăilescu, N.Hornianschi, “Politica industrială”, cap.2, “Analiza politicii actuale a României” CIDE, Bucureşti, 1995, pg.45

comerțul cu 199 lei situându-se pe ultimul loc. Este surprinzător nivelul scăzut înregistrat în construcții. Explicația rezidă din faptul că întreprinderile din construcții sunt mai mari decât întreprinderile mici şi mijlocii din celelalte sectoare, rata rentabilității acestora este peste nivelul realizat în celelalte sectoare de activitate, iar rata valorii adăugate în cifra de afaceri se situează pe primul loc în IMM.

*

* *

Analiza comparativă a performanțelor economico-financiare realizate de IMM din Europa şi din România ne conduce la următoarele concluzii:

1) Atât în economia europeană, cât şi în cea românească, IMM obțin rezultate economice şi financiare superioare întreprinderilor mari, în majoritatea sectoarelor de activitate. Cu toate că există nivele diferite de dezvoltare al sectorului IMM între țările europene şi între acestea şi România, în principal, ca urmare a gradului diferit de implicare a guvernelor în stimularea acestor întreprinderi, valorile atinse în țările respective de indicatorii economico-financiari analizați, susțin această concluzie.

2) În unele sectoare de activitate se dovedesc a fi mai eficiente întreprinderile de dimensiuni mai mari. Este cazul unor sectoare aflate sub monopol de stat (de exemplu, energie şi apă) sau al altora, care prin specificul lor de activitate implică concentrarea unui număr mai mare de persoane (construcții). Această concluzie este valabilă atât la nivelul EUR 12, cât şi al României.

3) Performanțele economice cele mai ridicate se înregistrează în cazul întreprinderilor mici, foarte mobile, mai flexibile şi mai adaptabile condițiilor în schimbare ale mediului economic. S-a constatat că acestea reacționează cel mai bine, înregistrând creşteri, chiar în condiții de criză economică, în care celelalte întreprinderi fac eforturi să supraviețuiască[1]. De aceea, considerăm că stimularea, cu prioritate, a acestei clase de întreprinderi ar conduce la dezvoltarea mai rapidă a sectorului IMM, şi implicit, a economiei româneşti în ansamblu.

[1] Ovidiu Nicolescu, Ion Verboncu, “Management”, Editura Economică, pg.99-100

2. ANALIZA REGIONALĂ

Dezvoltarea IMM-urilor poate fi accelerată prin combinarea eforturilor tuturor factorilor pe baze regionale. În dezvoltarea lor, IMM-utile au nevoie de un mediu social, juridic şi economic favorabil şi de intensificarea relațiilor intra şi intersectoriale.

O formă complexă de suport oferit micilor firme, în scopul îmbunătățirii mediului economic în care îşi desfăşoară activitatea, este sprijinirea dezvoltării regionale. Aceasta se constituie într-un sumum organizatoric, logistic, financiar şi fiscal menit să atingă, simultan, două obiective majore: ridicarea din punct de vedere economic a zonelor geografice ale țării rămase în urmă d.p.d.v. economic şi dezvoltarea locală a sectorului micilor întreprinderi.

Efortul de dezvoltare regională trebuie susținut de toți factorii de decizie din sectorul de stat şi privat. Primul pas într-o acțiune de dezvoltare regională presupune existența unui plan economic de dezvoltare regională, bazat pe o prognoză realistă, cu un fundament economic solid, rezultat în urma unor analize combinate cu politica economică regională.

2.1. Politica regională în concepția C.E.E.

a) OBIECTIVELE POLITICII REGIONALE

Politica regională poate fi definită ca un set de instrumente de politică economică ce au drept scop atingerea anumitor obiective, cum ar fi:

- reducerea şomajului cronic în unele zone puternic afectate;
- obținerea unei distribuții geografice mai echilibrate a industriei, în scopul evitării supra-aglomerării zonelor dezvoltate;
- asigurarea unei dispersii teritoriale cât mai bune.

Obiectivul principal este de a obține o creştere sustenabilă în diverse regiuni, la nivele acceptabile de venit şi de ocupare a forței de muncă, astfel încât să nu existe pierderi substanțiale de populație prin migrație, iar ratele de şomaj regionale să nu prezinte divergențe mari.

Este bine cunoscut faptul că disparitățile economice care persistă de-a lungul unor perioade mari de timp au efecte dăunătoare asupra funcționării eficiente a economiei naționale. În plus, asemenea disparități au efecte sociale şi politice negative. Disparitățile economice regionale duc, pe de o parte, la subutilizarea factorilor de producție în regiunile mai slab dezvoltate, iar pe de altă parte, la impunerea unor costuri economice severe în zonele urbane aflate într-o rapidă dezvoltare, datorită aglomerării, în special a căilor de comunicație. Răspunsul clasic la o asemenea situație de aglomerare este de a investi în lărgirea facilităților existente, deci de a spori oferta de capital social, în loc de a

se încerca reducerea cererii de capital social. Politicile regionale oferă o alternativă, prin devierea cererii de capital social departe de zonele congestionate, către zone mai puțin dezvoltate.[1]

De asemenea, reducerea disparităților regionale în ceea ce priveşte cererea în exces de forță de muncă va duce la diminuarea presiunilor inflaționiste. Disparitățile persistente în ceea ce priveşte rata şomajului dintre diferite regiuni semnifică faptul că, atunci când apare o creştere economică importantă, presiunile inflaționiste vor apare foarte repede în zonele cu şomaj redus, datorită concurenței intense pentru atragerea forței de muncă calificate. Consecința este o creştere acută în inflația indusă de către salarii, pe măsură ce firmele măresc salariile pentru a atrage noi lucrători ori a-i păstra pe cei vechi. Aceste creşteri salariale sunt apoi transmise la scară națională prin intermediul acordurilor salariale naționale.

Presiunile inflaționiste de pe piața muncii tind să se reverse şi pe alte piețe, cum ar fi de exemplu piața locuințelor. Creşterea în prețul locuințelor din zonele cu şomaj redus va deveni la rându-i o barieră în calea migrației interne nete a forței de muncă. Atracția exercitată de către locurile disponibile de muncă şi de salariile mai ridicate va fi deci contrabalansată de către costul ridicat al locuințelor, care va acționa ca un impediment în calea migrației interne.

Dacă piețele ar fi eficiente, disparitățile regionale ar dispărea, ca urmare a migrării capitalului şi a forței de muncă. Mecanismele care ar asigura echilibrarea sunt: (1) salariile ar scădea în zonele cu şomaj ridicat şi ar creşte în zonele cu şomaj redus; (2) muncitorii ar migra dinspre zone cu şomaj ridicat spre cele cu şomaj scăzut; (3) firmele ar migra dinspre zonele cu salarii înalte spre cele cu salarii scăzute.

Cu toate acestea, mecanismele pieței nu reuşesc să reducă disparitățile regionale. În primul rând, există bariere importante în calea migrației capitalului şi a forței de muncă. Mulți şomeri nu îşi pot permite o locuință în zonele cu şomaj mai redus. Firmele manifestă de asemenea o preferință pentru anumite locații geografice: infrastructură mai bună, o mai bună cunoaştere a realităților locale. Această inerție geografică este mai mare în cazul firmelor mici, al căror mediu de afaceri este cel local. În al doilea rând, salariile nu sunt elastice la condițiile locale. Negocierile dintre sindicate şi patronat au loc la nivel național şi mai puțin la nivel local.

Obiectivele pentru o strategie de dezvoltare regională:

- favorizarea privatizării şi eficientizarea întreprinderilor de stat sau mixte;
- Îmbunătățirea infrastructurii;
- oferirea de facilități fiscale;
- Îmbunătățirea accesului la surse de finanțare;

[1] Harvey Armstrong şi Jim Taylor – Regional Economics and Policy, ed. a II-a, 1993, pag.194-195

În teoria economică, există două abordări privind modalitățile de reducere a disparităților regionale:

Tabelul 2.1 - Două abordări ale reducerii disparităților regionale

	Carateristicile abordării liberale	**Caracteristicile abordării intervenționiste**
Ideologie	Economie neoclasică Capitalism popular Dereglementare, privatizare Sector de stat mic Cultură antreprenorială	Keynesianism modificat Sprijinirea ofertei Intervenția statului
Cauzele disparitătilor economico-regionale	Ineficiențe în regiunile cu probleme datorate rigidităților pieței Lipsa "culturii" antreprenoriale Intervenția statală excesivă	Slăbiciuni structurale Investiții scăzute "Fuga" capitalului financiar către regiunile bogate Participarea inadecvată a statului în dezvoltarea regională
Abordarea revigorării regiunilor cu probleme	Dereglementarea piețelor regionale ale forței de muncă Stimulente fiscale pentru îmbunătățirea eficienței	Politici pro-active la nivel local şi regional Investiții publice în infrastructură
Politici regionale	Cheltuieli minime Asistență selectivă	Ajutor regional extensiv Descentralizarea deciziilor de politică regională către agențiile locale şi regionale

Sursa: Armstrong şi Taylor – op. cit.

b) INSTRUMENTE DE POLITICĂ REGIONALĂ

Pot fi clasificate (v. fig. 2.1) în instrumente micro şi instrumente macro. Instrumentele de micro-politică sunt axate pe influențarea alocării forței de muncă şi a capitalului între industrii şi între regiuni, în timp ce macro-instrumentele sunt folosite pentru modificarea veniturilor şi cheltuielilor regionale. Deşi pare stranie folosirea unor instrumente macro în cadrul politicii regionale, în practică politicile macro pot avea rezultate diferite de la o regiune la alta. Astfel, o depreciere a cursului de schimb valutar va favoriza regiunile cu o producție pentru export importantă, în timp ce controlul importurilor va favoriza regiunile ce produc produse de substituire a importurilor.

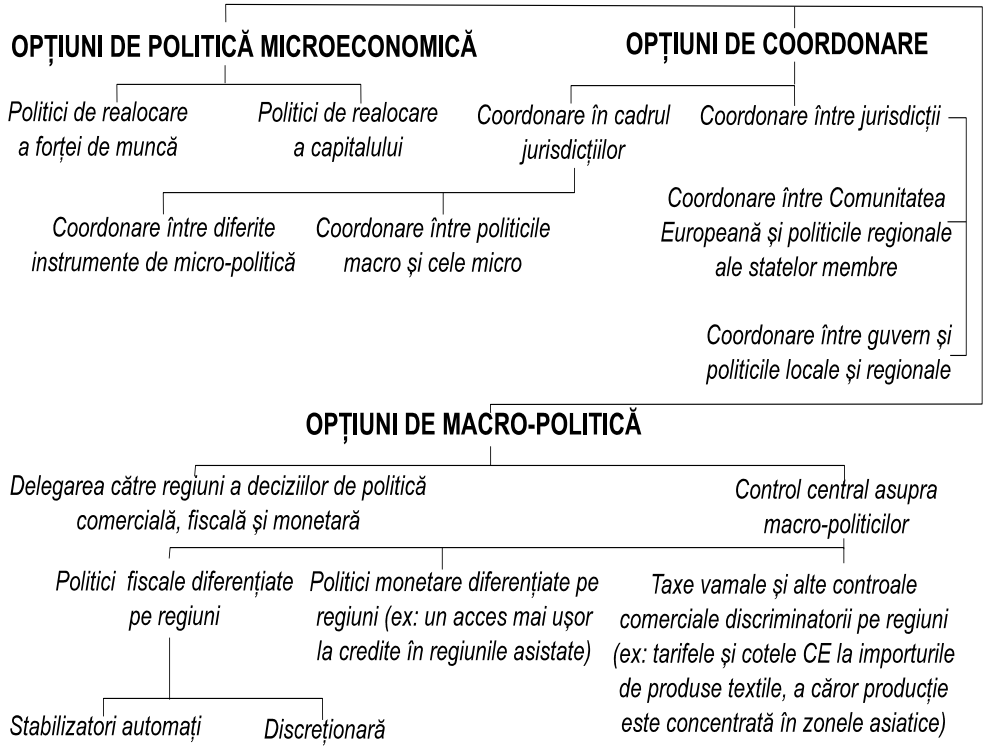
Un alt set de alternative de politică regională este cel care vizează coordonarea jurisdicțiilor. Astfel, în cadrul Comunității Europene, instrumentele de politică regională sunt controlate atât la nivel comunitar şi statal, cât şi la nivel local. Fiecare din aceste nivele trebuie să-şi coordoneze diversele politici cu cele ale celorlalte nivele.

Instrumentele cele mai importante de politică regională sunt cele micro (v. fig. 2.2). Acestea se împart în politici de realocare a forței de muncă şi în politici de realocare a capitalului. Totuşi politicile ce au ca scop sporirea

mobilității forței de muncă ocupă un rol mai mic, datorită faptului că migrarea forței de muncă din regiunile cu probleme spre cele cu şomaj scăzut pot înrăutăți situația primelor, datorită exodului forței de muncă calificate. O politică alternativă de reducere a şomajului o constituie cea de transferare a cererii de forță de muncă către regiunile cu şomaj ridicat. Pe lângă politicile desemnate a transfera capacitatea industrială de la o regiune la alta, politicile de realocare a capitalului includ şi instrumente de inducere a creşterii economice în regiune (dezvoltare indigenă).

Fig. 2.1

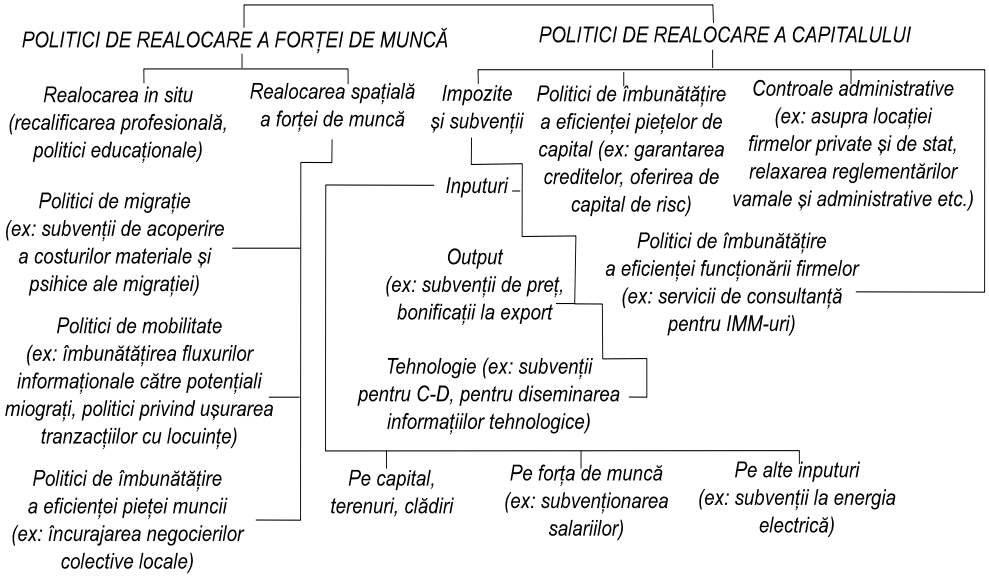
OPȚIUNI DE POLITICĂ REGIONALĂ



Sursa: Armstrong şi Taylor – op. cit., pag. 222

Fig. 2.2

OPȚIUNI DE POLITICĂ MACROECONOMICĂ



Sursa: Armstrong şi Taylor – op. cit., pag. 224.

Politicile axate pe stimularea realocării capitalului către zonele cu probleme îmbracă patru forme: stimulente fiscale (impozite şi subvenții), controale, scheme de îmbunătățire a accesului la finanțare a firmelor din zonele asistate şi scheme de îmbunătățire a eficienței managementului firmelor din zonele asistate (prin servicii de consultanță). De aceste politici beneficiază în principal IMM-urile, deoarece acestea sunt firmele care se lovesc cel mai mult de greutăți în obținerea creditelor, precum şi în îmbunătățirea performanțelor manageriale.

Politica regională în cadrul Comunității Europene a cunoscut în ultimii ani o flexibilizare. Firmele mici şi dezvoltarea indigenă au căpătat o tot mai mare prioritate, ceea ce a necesitat combinarea subvențiilor pentru investiții cu alte tipuri de ajutor. Deoarece autorității centrale îi era mai dificil să cunoască şi să rezolve problemele locale cu care se confruntau firmele mici, s-a înregistrat o creştere extraordinară a organizațiilor de dezvoltare economică locale ori regionale. Acestea folosesc o gamă largă de instrumente de politică economică. Folosirea unor combinații flexibile de sprijinire se observă cel mai pregnant în politicile îndreptate către firmele mici. În unele cazuri, sprijinul este continuu, firma primind diferite tipuri de asistență pe măsură ce creşte.

În cadrul sprijinului acordat dezvoltării regionale, o deosebită importanță are direcționarea ajutorului. Cui să-i fie acordat: firmelor noi sau supraviețuitoarelor? Celor de producție sau de servicii? Unde anume să fie focalizat ajutorul? Către noduri de întreprinderi sau distribuit în mod uniform? Către marile oraşe sau în micile orăşele?

Alegerea unei politici regionale implică selectarea celor mai adecvate instrumente şi direcționarea lor cât mai eficientă. Trebuie căutate răspunsuri la următoarele întrebări:

- Sunt subvențiile de capital preferabile subvențiilor către forță de muncă în regiunile cu un şomaj ridicat?
- Ar trebui descurajate, prin impozite mai ridicate, firmele ce doresc să se extindă în regiuni cu un exces de cerere de forță de muncă?
- Ar trebui focalizate stimulentele regionale fiscale spre IMM-uri, mai degrabă decât spre firmele mari?
- Ar trebui oferite aceste stimulente fiscale regionale şi firmelor străine ce sunt în căutare de locații adecvate pentru noi proiecte de investiții?

Evaluarea eficienței politicii regionale se bazează pe estimarea efectului acestor politici asupra şomajului, investițiilor şi ale apariției de noi firme, precum şi asupra creşterilor în fluxurile comerciale inter-regionale.

c) DEZVOLTAREA LOCALĂ. IMPORTANȚA INIȚIATIVEI ECONOMICE LOCALE

Termenul[1] este unul dintre diverşii termeni precum: inițiative de dezvoltare locală, strategii economice locale, etc., care încearcă să sintetizeze o gamă largă de activități inițiate pe plan local. IEL-urile sunt o clasă eterogenă de acțiuni sociale şi economice, ce variază în formele sale organizaționale pentru a include IMM-uri, cooperative, rețele de ajutor reciproc şi agenții de sprijin.

Trăsătura caracteristică este faptul că se desfăşoară la nivel local. Acest fapt reiese clar şi din următoarea definiție a inițiativei de dezvoltare locală: o inițiativă locală, folosind în principal resurse locale, sub control local, în beneficiul predominant al comunității locale”.

IEL-urile se întrepătrund cu alte procese economice importante, precum creşterea sectorului de IMM, specializare flexibilă, o flexibilitate mai mare a pieței muncii, creşterea sectorului de servicii. Atenția tot mai mare acordată rolului firmelor mici, combinată cu un mediu economic în rapidă schimbare, a contribuit la creşterea interesului pentru rolul antreprenoriatului şi a inovării în dezvoltarea economică. În consecință, IEL se referă la inițierea de noi activități nu doar sub forma tradițională a firmei mici şi a cooperativelor, dar şi ca inițiativă economică a unor întreprinzători individuali şi a unor grupuri sociale

[1] Stephen Syrett – Local Development. Restructuring, locality and economic initiative in Portugal, 1995;

locale, motivate de criterii sociale. Pe de o parte, IEL pot fi considerate ca strategii de supraviețuire impuse şomerilor şi altor dezavantajați de către piața muncii în timpul unor perioade de reorganizare a întreprinderilor; pe de altă parte, ele pot fi considerate ca o evidență a inovării sociale, care se sprijină pe dezvoltarea capacităților locale.

Una din principalele trăsături ale proceselor de restructurare recente a fost creşterea rapidă a sectorului de IMM. Datorită capacității sectorului IMM de a genera locuri de muncă într-o perioadă de şomaj ridicat, a apărut o focalizare a programelor de creare de locuri de muncă spre încurajarea sectorului IMM şi a antreprenoriatului. Dat fiind faptul că multe firme mici sunt puternic orientate spre piețele locale, succesul lor este adesea legat de sănătatea economiei locale.

Formarea de noi IMM-uri este de aşteptat să fie mai mare în zonele în care[1]:

1. există deja multe firme mici, deoarece mulți întreprinzători au lucrat anterior într-o firmă mică din zonă;
2. ponderea persoanelor cu experiență managerială este mare;
3. se dispune de un procent ridicat de oameni bine educați, în special din cei cu o educație tehnică;
4. economia locală este în creştere;
5. este posibil un acces uşor la finanțare (acesta la rândul său poate fi corelat cu valoarea proprietăților imobiliare din zonă, deoarece locuințele pot fi folosite drept garanție la împrumuturi);
6. nu există dependență de industrii precum cele tradiționale ale industriei grele, unde există importante bariere de intrare;
7. există acces la mici fabrici şi ateliere.

O concluzie care se poate trage din condițiile enumerate mai sus este că formarea de noi IMM-uri depinde foarte mult de climatul socio-economic general al zonei. La rândul lor, aceste firme favorizează relansarea economiei locale.

Relația dintre IEL şi dezvoltarea economică locală, pe de o parte, şi antreprenoriatul şi creşterea de firme mici, pe de altă parte, are două componente:

- IEL ca unități de producție
- IEL, ca organizații de sprijin ori agenții de promovare a creşterii firmelor mici.

[1] Harvey Armstrong şi Jim Taylor - op. cit., pag. 257;

d) ACȚIUNILE COMUNITARE ÎN SPRIJINUL DEZVOLTĂRII REGIONALE

Comunitatea Europeană a identificat obiectivele prioritare pentru 1994-1999 ca fiind următoarele[1]:

Obiectiv 1: dezvoltarea şi ajustarea structurală a regiunilor slab dezvoltate;

Obiectiv 2: reconversia regiunilor sau a unor părți de regiune grav afectate de către declinul industrial;

Obiectiv 3: lupta contra şomajului de lungă durată ("facilitate integrării… persoanelor expuse excluderii de pe piața muncii");

Obiectiv 4: facilitatea adaptării muncitorilor la mutațiile industriale şi la evoluția sistemelor de producție;

Obiectiv 5: promovarea dezvoltării rurale prin:

Obiectiv 5a: **accelerarea** adaptării structurilor agricole;

Obiectiv 5b: dezvoltarea şi ajustarea structurală a zonelor rurale;

Obiectiv 6: dezvoltarea şi ajustarea structurală a regiunilor cu densitate a populației extrem de joasă.

Regiunile eligibile în cadrul Obiectivului 1 pentru perioada 1994-99 sunt:

- Întregul teritoriu al Greciei;
- Întregul teritoriu al Portugaliei;
- Întregul teritoriu al Irlandei;
- În Belgia: provincia Hainaut;
- În Germania: cele cinci noi landuri (Bradenburg, Saxony, Saxony-Anhalt, Mecklenburg-Vorpommern şi Thüringen) şi Berlinul de Est;
- În Spania: Andalusia, Asturias, Cantabria, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Ceuta y Melilla, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, insulele Canare şi Murcia;
- În Franța: departamentele de peste mări, Corsica şi arondismentele Valenciennes, Duoai şi Avesnes (adiacente regiunii belgiene Hainaut);
- În Italia: Abruzzi, Basilicate, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardinia şi Sicilia;
- În Olanda: Flevoland;
- În Regatul Unit: Irlanda de nord, Merseyside şi Highlands and Islands Enterprise Area;
- În Austria: provincia Burgenland.

Respectivele regiuni cuprind peste 92 milioane locuitori, ceea ce reprezintă 25% din populația Europei celor 15. Criteriul de eligibilitate al

[1] European Union – Structural funds and cohesion fund 1994-99, Regulations and commentary, 1996;

respectivelor regiuni este un PIB pe locuitor în ultimii trei ani mai mic de 75% decât media Comunității.

Regiunile eligibile în cadrul Obiectivului 2 cuprind peste 60 milioane locuitori, reprezentând peste 16% din total. Criteriile principale de eligibilitate sunt:

- o rată a şomajului peste media comunitară;
- un procent al forței de muncă angajate în industrie peste media comunitară;
- un declin în această categorie de angajați.

Pentru realizarea unor activități în cadrul Comunității, ce răspund acestor obiective de interes comun, au fost create diverse instrumente structurale. Acestea[1] sunt mecanisme financiare gestionate de către Comisia Europeană şi de către Banca Europeană de Investiții, fiind împărțite în instrumente de subvenționare şi de împrumut.

Pentru atingerea obiectivelor de dezvoltare regională au fost create Fondurile europene de dezvoltare regională (FEDER), care au drept scop "de a contribui la reducerea dezechilibrelor structurale din cadrul Comunității"[2]. Alte instrumente de subvenționare sunt: fondurile sociale europene (FSE), a căror sarcină este promovarea facilităților de angajare a forței de muncă; Fondul european de orientare şi garanție agricolă (FEOGA), IFOP, etc.

FEDER acoperă următoarele domenii:

- investiții productive ce permit crearea ori menținerea de locuri de muncă permanente;
- investiții în infrastructură, inclusiv în rețele trans-Europene pentru regiunile eligibile potrivit Obiectivului 1;
- investiții în sănătate şi educație în regiunile eligibile potrivit Obiectivului 1;
- dezvoltarea potențialului indigen; dezvoltarea locală a IMM-urilor;
- cercetare şi dezvoltare;
- investiții legate de mediu.

De asemenea, Comunitatea Europeană pune la dispoziția operatorilor economici capacitatea sa de creditor, oferind împrumuturi comunitare prin:

- Banca Europeană de Investiții (BEI);
- Noul Instrument Comunitar (NIC);
- Comunitatea Europeană a cărbunelui şi Oțelului (CECA);
- Comunitatea Europeană pentru Energie Atomică (EURATOM).

---

[1] Commission Europeenne – Les actions de l'Union Europeenne interessant les petites et moyennes entreprises, manuel pratique, 1994;

[2] Commission Europeenne – Les actions de l'Union Europeenne interessant les petites et moyennes entreprises, manuel pratique, 1994;

Acțiunile de dezvoltare regională şi instrumentele folosite în acest scop sunt prezentate în următorul tabel:

Tabelul 2.2.

ACȚIUNI	INSTRUMENTE
Investiții pentru infrastructuri publice de interes economic: şosele, telecomunicații, transporturi, navigație, construcția de baraje, centre de formare profesională, infrastructuri pentru profesioniştii din transporturi, echipamente turistice, servicii de consultanță şi sprijin pentru întreprinderi	FEDER (programe operative, subvenții globale, mari proiecte) BEI (credit, CECA (credite)
Investiții în industrie şi în servicii	Cofinanțarea regimurilor de ajutor de către FEDER Împrumuturi directe şi globale de laBEI şi de la CECA
Ajutor la angajare şi la crearea de activități	Subvenții globale: ajutor direct către IMM-uri, inovare, turism
Programe de formare profesională	FSE – PO sau subvenții globale
Ajutor pentru funcționarea de structuri şi servicii adaptate la întreprinderi mici şi mijlocii: grupări de IMM-uri, studii de piață, proiecte de transfer de tehnologie, sprijin la crearea întreprinderilor, aplicarea inovației	FSE – PO sau subvenții globale Acțiuni FEDER de “dezvoltare endogenă” şi de “dezvoltare locală” de către FSE

Sursa: Commission Europeenne – op.cit.

e) IMPORTANȚA IMM-URILOR ÎN CADRUL DEZVOLTĂRII REGIONALE

În literatura de specialitate[1] sunt menționate cinci argumente în favoarea unei politici regionale focalizate asupra firmelor mici:

- capacitatea lor de a crea noi locuri de muncă într-o proporție mai mare decât firmele mari;
- IMM-urile pot ajuta în restructurarea şi reducerea mărimii marilor întreprinderi de stat, prin preluarea activităților de producție auxiliare şi prin absorbția forței de muncă excedentare;
- capacitatea lor de a stimula concurența, slăbind pozițiile de monopol ale marilor întreprinderi;

[1] Harvey Armstrong şi Jim Taylor – Regional Economics and Policy, ed. a II-a, 1993, pag.248, şi U.N.-Economic and Social Council – SMEs in countries in transition, 1996, pg. 4 – 5;

- capacitatea lor de a oferi o gamă de servicii şi produse diversificată şi flexibilă, stimulând de asemenea inovarea;
- capacitatea lor de a stimula dezvoltarea capacităților antreprenoriale, prin crearea unei mase mari de întreprinzători capabili să-şi asume riscuri.

Totuşi, unele din aceste argumente sunt controversate; alți economişti invocă la rândul lor următoarele contra-argumente:

1. Crearea de noi locuri de muncă într-o proporție mai mare:

Astfel, se argumentează că în timpul unei perioade de recesiune, sectorul întreprinderilor mici şi mijlocii îşi poate mări ponderea în totalul populației ocupate pentru simplul motiv că ocuparea scade mai repede în sectorul firmelor mari, şi nu deoarece sectorul IMM ar produce noi locuri de muncă.

2. Capacitate de stimulare a inovării:

Calitatea multor companii mici lasă de dorit: valoarea adăugată în aceste companii este mică, iar excesul de forță de muncă este absorbit la nivele scăzute de salarizare (de ex.. în comerțul cu amănuntul). Firmele mici tind să aibă, pe lângă salarii mai mici, şi standarde de siguranță şi de sănătate mai scăzute decât firmele mari.

Nivelele de productivitate, precum ratele de profit, sunt de asemenea mai mici, de unde reiese concluzia: “small is not beautiful”.

3. Potențial de creştere:

Studiile efectuate par să indice că potențialul de creştere al majorității covârşitoare a firmelor mici este redus. Numai o parte infimă din numărul lor va creşte, majoritatea firmelor mici rămânând mici.

Totuşi, mărimea absolută a sectorului IMM sugerează că acest sector este prea important pentru a fi ignorat. Rolul lor în lume a crescut în ultimii ani, în Occident putându-se remarca o reducere a mărimii medii a firmelor. Există cinci ipoteze[1] care încearcă să explice cauzele acestei micşorări:

- Dezintegrarea verticală a firmelor mari şi transferul de activități;
- Închideri de întreprinderi, în special în rândul marilor companii;
- Trecerea de la producție spre servicii;
- Concentrarea activităților de bază a marilor conglomerate;
- Creşterea firmelor mici.

Şomajul ori amenințarea acestuia constituie un stimulent destul de puternic pentru formarea de noi firme, în special în timpul perioadelor de recesiune. În plus, în timpul perioadelor de recesiune, întreprinderile mari îşi

[1] International experience in developing SMEs and its relevance for the Government of Romania’s strategy towards private business – Feb. 1996;

reduc sau elimină complet anumite activități periferice, eliberând astfel noi nişe de piață pentru IMM-uri, ori şi le vând, creând noi mici firme. Disponibilizarea la un preț mai ieftin de utilaje la mâna a doua, precum şi a unor spații de producție, în urma închiderii unor întreprinderi falimentare, uşurează de asemenea intrarea de noi firme.

În afara influențelor datorate recesiunii, există şi factori pe termen lung ce influențează formarea pe scară largă a IMM-urilor:

1. Fragmentarea şi externalizarea cererii

*Î*n încercarea de a reduce costurile, multe firme mari apelează la sub-contractarea unor lucrări pe care înainte le făceau singure.

2. Modificări în cererea pieței

Datorită creşterii cererii de produse specializate, individualizate conform nevoilor clienților, au apărut nişe de piață ce permit supraviețuirea multor firme mici ce dispun de o expertiză specializată.

3. Modificări tehnologice

Unele din noile industrii de vârf, precum informatica şi biotehnologia, ce cunosc un ritm susținut de inovare, sunt dominate de firme mici.

4. Concurența din alte țări

Datorită creşterii volumului schimburilor internaționale, concurența unor firme din alte țări, în special din noile țări industrializate, a lovit în special firmele mari, producătoare de produse standardizate. Firmele mici tind să producă produse mai specializate pentru nişe de piață, fiind mai apărate de acest fenomen şi, deci, au rate de supraviețuire mai ridicate.

5. Politici guvernamentale

Acestea pot ajuta în mod semnificativ sectorul IMM-urilor.

2.2. Analiză regională a IMM în România

Impresionanta creştere a sectorului privat şi, în cadrul acestuia, în special a sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii, a avut loc în toate județele țării.

Compararea pe zone geografice a diferiților indicatori privind IMM-urile presupune să se pornească de la date ce definesc locul acestor zone în economia României în general şi în cadrul sectorului IMM în special. Astfel de date sunt: ponderea populației ocupate din județ în total populație ocupată; ponderea înmatriculărilor din județ față de total țară; ponderea numărului de IMM-uri din județ şi ponderea salariaților în IMM-uri din județ față de total țară; structura IMM-urilor pe sectoare de activitate, etc.

Având în vedere că piața produselor întreprinderilor mici şi mijlocii este, în general, cea locală, este justificat ca în analiza repartiției IMM-urilor în profil teritorial să se aibă în vedere structura populației în profil teritorial.

Un număr impresionant de firme a fost înregistrat în aceşti ani, dintre care marea majoritate cu capital privat. Astfel, din totalul de 587.975 de înmatriculări în perioada decembrie 1990-iunie 1996, 98% au avut la bază capital privat, față de numai 0,9% capital majoritar de stat şi 1,1% capital mixt (de stat şi privat).

Bucureştiul s-a bucurat de numărul cel mai mare de înmatriculări (125.192 sau 21,3% din total). Dintre acestea, 98,8% au fost cu capital privat, fiind ponderea cea mai ridicată dintre toate județele țării.

a) STRUCTURA IMM ÎN PROFIL TERITORIAL

- Repartiția IMM pe sectoare de activitate diferă semnificativ în funcție de zona geografică. Astfel, ponderea IMM-urilor industriale în totalul IMM din regiunea respectivă[1] a fost peste media pe țară în Ardeal (15,6%), Banat (9,5%) şi Moldova (10,5%), şi sub media pe țară în Dobrogea (6,5%) şi Oltenia (4,2%).
- Structura pe zone geografice a IMM industriale se abate de la structura teritorială a tuturor IMM-urilor. Astfel, din totalul de IMM industriale, 47,8% sunt situate în Ardeal, 23,1% în Muntenia, 16,1% în Moldova, 6,8% în Banat, 3,3% în Oltenia şi 2,9% în Dobrogea.
- Analiza numărului IMM-urilor la 1000 locuitori în profil teritorial sugerează următoarele concluzii[2]: în județele mai dezvoltate, acest număr este semnificativ mai mare decât în județele mai puțin dezvoltate. În acest sens, primele poziții sunt deținute de municipiul Bucureşti, urmat de județele Bihor, Constanța, Braşov, Cluj, Sibiu şi Timiş.
- Densitatea cea mai scăzută a IMM-urilor se înregistrează în județele mai puțin dezvoltate: Vaslui, Botoşani, Vrancea, Giurgiu, Teleorman. Această regulă este însă infirmată de județe precum: Alba, Argeş, Bacău, Caraş-Severin.
- Numărul IMM la 1000 locuitori în profil teritorial este influențat în mare măsură de numărul întreprinderilor din comerț şi, parțial, de cele ce activează în sectorul “alte servicii”.
- Numărul IMM-urilor în industrie, în raport cu numărul populației este irelevantă, datorită numărului mic de astfel de întreprinderi în sectorul IMM. Se poate concluziona că nu nivelul de dezvoltare industrială influențează numărul de IMM-uri industriale la 1000 de locuitori.
- Județele în care numărul IMM din industrie este deasupra mediei pe țară ocupă şi primele locuri din punctul de vedere al firmelor de

[1] CRIMM – Raport Anual 1994;
[2] CRIMM – Raport Anual 1994, pg.26-27;

construcții la mia de locuitori: 2,1‰ în Harghita, 2,3‰ în Covasna, 3,1‰ în Cluj 3,0‰ în Sibiu.

Structura în profil teritorial a numărului întreprinderilor private mici şi mijlocii active se asociază cu repartiția teritorială a numărului populației. Există o legătură strânsă între ponderea populației ocupate dintr-un județ în total țară şi ponderea aceluiaşi județ în ceea ce priveşte numărul de IMM-uri şi numărul angajaților în IMM, pe total țară. Astfel, în ceea ce priveşte ponderea în populația ocupată, primele locuri sunt deținute de: municipiul Bucureşti (10,9%), Prahova (3,9%), Cluj (3,6%), Constanța şi Iaşi (3,4%), Timiş (3,3%). În ceea ce priveşte ponderea în numărul total de IMM-uri şi în numărul de angajați în IMM-uri, primele clasate sunt: Bucureşti (22%, respectiv 16,55%), Constanța (4,23%, respectiv 4,85%), Timiş (3,85% respectiv 4,45%), Cluj (3,75%, respectiv 3,44%). Ponderile cele mai mici sunt înregistrate în județele Tulcea, Covasna, Sălaj, Giurgiu.

După cum se poate observa şi din graficul alăturat (v. fig. nr. 2.4), corelația dintre ponderea în populația ocupată şi numărul de angajați în IMM-uri este mai slabă în cazul județelor cu o pondere medie în populația ocupată.

În ceea ce priveşte numărul de IMM-uri la 1000 locuitori, numărul acestora variază de la 5,79 în județul Vaslui la 22,70 în municipiul Bucureşti, media fiind de 10,94. Aceste cifre ascund însă diferențe mari în ceea ce priveşte numărul de IMM pe sectoare de activitate, de la o medie pe țară de 0,19 de IMM-uri în construcții la mia de locuitori, la 0,98 IMM-uri industriale la mia de locuitori, 1,91 pentru sectorul "alte servicii", până la 7,86 în comerț[1].

b) STRUCTURA SECTORIALĂ A IMM ÎN PROFIL TERITORIAL

Ponderea sectoarelor de activitate în total IMM-uri[2] ascunde abateri semnificative în plan teritorial.

- În toate județele predomină firmele din comerț. Ponderea acestora variază însă de la 51,4% din totalul IMM din județ (Harghita), la 92,4% (Mehedinți). În marea majoritate a județelor, ponderea variază între 59 – 87%.
- Sectorul care se plasează pe locul doi ca număr de întreprinderi este cel de "alte servicii". Există însă câteva județe care infirmă această regulă: Bistrița-Năsăud, Harghita, Neamț şi Vrancea. În aceste județe, ponderea firmelor din industrie se detaşează net de media pe

[1] Este interesant de notat că în Europa celor 12 se înregistrează 91 microîntreprinderi la 1000 populație activă şi 5,5 întreprinderi medii şi largi (peste 100 angajați) la 10.000 populație activă. Din total populație activă în EUR 12, 64% era ocupată, şi din aceştia 26% erau angajați în IMM-uri (10-499).;

[2] CRIMM – Raport Anual 1995, pg.28;

economie: Neamț – 26,5%, Harghita – 24,7%, Bistrița-Năsăud – 17,4%, Vrancea – 13,8%.

- Sectorul "alte servicii" este mai bine reprezentat în economia județelor mai dezvoltate din punct de vedere economic: Arad, Braşov, Cluj, Constanța, Timiş, etc.

c) STRUCTURA IMM ÎN PROFIL TERITORIAL PE CLASE DE MĂRIME

Microîntreprinderile reprezintă peste 90% din totalul IMM. În 1994, ele reprezentau aproape 96% din totalul IMM, în creştere față de 1993, când dețineau sub 93%.

Microîntreprinderile dețin în toate județele o pondere cuprinsă între 93,4% (Harghita) şi 98,5 (Buzău), situație ce reflectă faptul că la nivelul tuturor județelor domină firmele din comerț.

Județele care se abat semnificativ față de structura pe clase de mărime la nivelul sectorului IMM (95,9% microîntreprinderi, 3,8% întreprinderi mici, 0,3% întreprinderi mijlocii), având o pondere peste medie a întreprinderilor mici, sunt: Harghita, Covasna, Bistrița-Năsăud, Maramureş, Satu-Mare.

Clasa "întreprinderi mijlocii" deține o pondere nesemnificativă în toate județele, ponderea sa fiind cuprinsă între 0,07% (Buzău) şi 0,50% (Botoşani).

Este interesant de semnalat strânsa corelație dintre ponderea ocupată în total firme înmatriculate şi ponderea în număr de IMM-uri a județelor cu ponderi mici, sub 1,5% (v. fig. 2.3).

d) STRUCTURA PERSONALULUI DIN IMM ÎN PROFIL TERITORIAL

Ponderea județelor în numărul personalului din IMM se corelează mai puternic cu ponderea lor în numărul de întreprinderi, mai degrabă decât cu repartizarea populației în profil teritorial. Ordinea județelor în funcție de ponderea în numărul personalului angajat în IMM-uri nu diferă semnificativ de cea stabilită pe baza ponderii în numărul de IMM. Primele locuri sunt ocupate de municipiul Bucureşti (16,55%), Constanța (4,85%), Timiş (4,45%), în timp ce pe ultimele locuri se situează Sălaj (0,97%), Giurgiu (1,09%), Buzău şi Bistrița-Năsăud (1,1%).

În ceea ce priveşte corelația dintre ponderea în populația ocupată şi ponderea în numărul de salariați în IMM (v. fig. nr. 2.4), aceasta este slabă. Astfel Bucureştiul deține 10,9% din populația ocupată a țării, dar 16,55% din numărul de salariați în IMM; următoarele clasate în ceea ce priveşte populația ocupată sunt județele: Olt (3,9%), Cluj (3,6%), Constanța şi Iaşi cu câte 3,4%; în ceea ce priveşte numărul de salariați în IMM-uri, ordinea se modifică astfel: Constanța, Timiş, Cluj, Iaşi, diferențele fiind mari, de peste un procent în cazul județelor Constanța, Timiş, iar în cazul municipiului Bucureşti de peste 5 procente. Din totalul de salariați în IMM-uri pe perioada 1993-1994, 27% erau

în firme având până la 9 salariaţi, 32% în întreprinderi având între 10-99 salariaţi şi 41% în cele cu un număr de salariaţi cuprins între 100-499[1].

În industrie se manifestă tendinţa de concentrare a forţei de muncă în judeţele: Bihor, Cluj, Maramureş, Neamţ, Timiş, şi în mun. Bucureşti care deţin aproape 40% din personalul ocupat în industrie. Concentrarea forţei de muncă este şi mai evidentă în cazul construcţiilor, unde mun. Bucureşti şi judeţele Constanţa, Braşov, Argeş şi Bacău deţin peste 46% din forţa de muncă din sectorul respectiv – fiecare din judeţele menţionate având peste 5% din personalul sectorului.

În cazul comerţului, distribuţia forţei de muncă este mai uniformă. Doar 6 judeţe au o pondere mai mare de 3% din personalul ce activează în comerţ: Bucureşti (19,7%), Prahova (4,9%), Constanţa (4,6%), Cluj (3,6%), Timiş (4,2%), Bihor (3,7%).

Microîntreprinderile concentrau în 1994 peste 47% din personalul întreprinderilor private mici şi mijlocii. Întreprinderile mici domină din punct de vedere al personalului în 13 judeţe (Argeş, Bistriţa-Năsăud, Buzău, Cluj, Constanţa, Covasna, Iaşi, Maramureş, Mureş, Sălaj, Timiş, Tulcea, Bucureşti). Clasa întreprinderilor mijlocii domină din punct de vedere al personalului în doar trei judeţe: Bacău, Olt, Călăraşi.

Tabelul 2.3 - Structura judeţelor în funcţie de ponderea în numărul personalului şi în cifra de afaceri

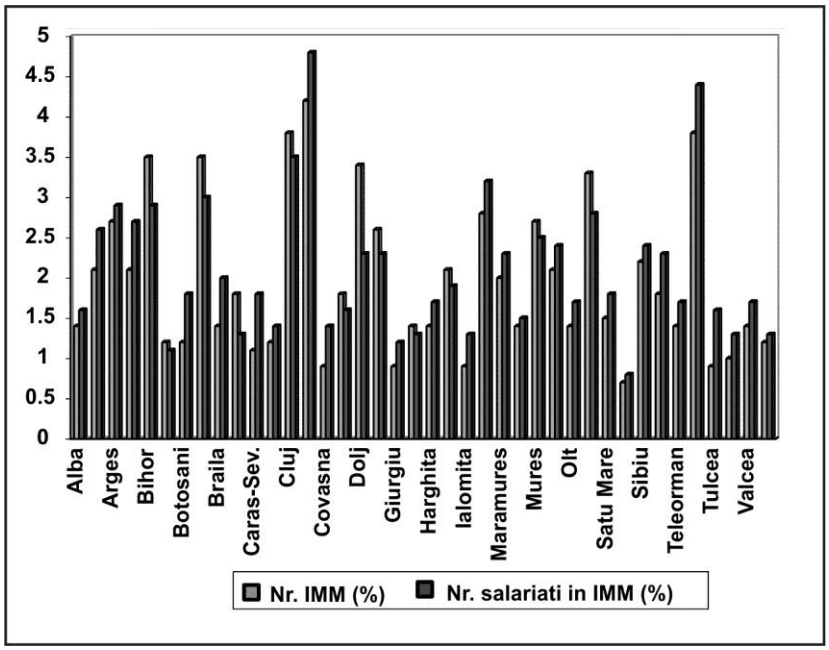
Grupe după ponderea în număr personal IMM (%)	Grupe după ponderea în cifra de afaceri din IMM (%)								
	sub 0,99	1,00-1,49	1,50-1,99	2,00-2,49	2,50-2,99	3,00-3,49	3,50-3,99	peste 4,00	Total judeţe
sub 0,99	BZ,CL, GR, IL, MH, SJ, TR, TL, VS								9
1,00-1,49	BN, BT, CS, DB, GJ, OT	BR, VR							8
1,50-1,99	AB, CV	HD, SV, VL							5
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2,00-2,49	HG	MS, SB, SM	GL	DJ					6

[1] În EUR 12, din total populaţie ocupată, 30,3% erau angajaţi în întreprinderi având între 0-9 angajaţi, 39,4% în întreprinderi din categoria 10-499 angajaţi, şi doar 30,3% în întreprinderi cu peste 500 de angajaţi. (v.Enterprises in Europe, Third Report – vol I);

Grupe după ponderea în număr personal IMM (%)	Grupe după ponderea în cifra de afaceri din IMM (%)								
	sub 0,99	**1,00-1,49**	**1,50-1,99**	**2,00-2,49**	**2,50-2,99**	**3,00-3,49**	**3,50-3,99**	**peste 4,00**	**Total judeţe**
2,50-2,99			MM, NT	AR, AG, IS					5
3,00-3,49			BC			BV			2
3,50-3,99				PH			CJ		2
4,00 şi peste						BH		CT, TM, B	4
Total judeţe	18	8	4	5	-	2	1	3	41

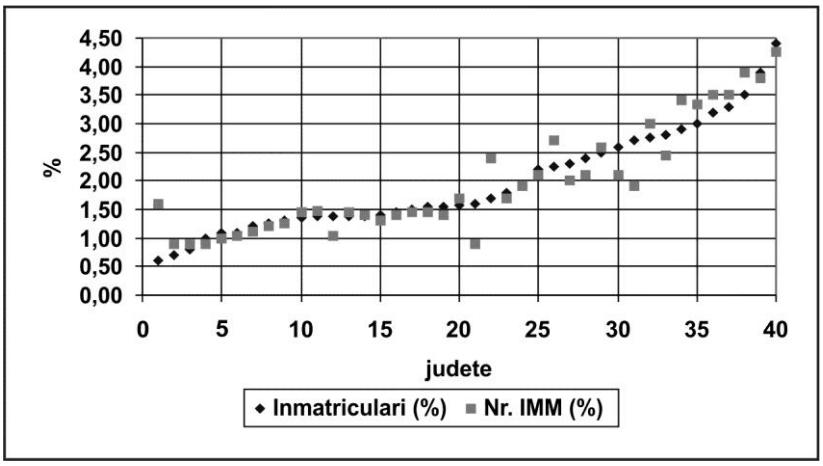
Sursa: CRIMM – raport anual 1995

Figura 2.5. Situaţia teritorială a IMM-urilor*
(media perioadei 1993-1994)



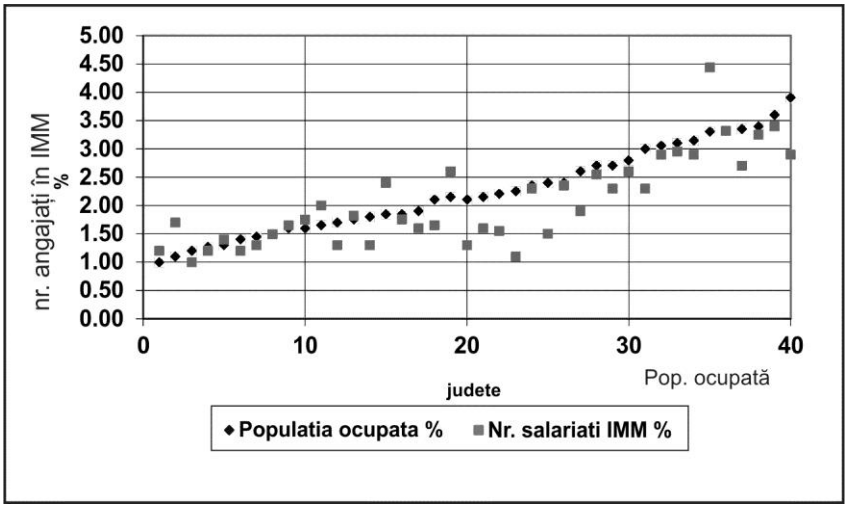
***Sursa**: Cartea Alba a Intreprinderilor Mici şi Mijlocii, Fundaţia CRIMM, 1995*
** fără municipiul Bucureşti*

Figura 2.3 - Corelația dintre nr. de firme înmatriculate şi nr. de IMM-uri



Sursa: Calculat pe baza datelor din Sinteza statistică lunară nr.55

Figura 2.4 - Corelația dintre populația ocupată şi nr. angajați în IMM-uri



Sursa: Calculat pe baza datelor din Sinteza statistică lunară nr.55

CONCLUZII

Se poate afirma, fără teamă de a greşi, că cea mai eficientă politică de sprijinire a sectorului de IMM este de a încuraja mediul de afaceri şi dezvoltarea economică în general. Datorită însă diferențelor dintre diferitele regiuni ale țării, necesitățile pot diferi. Formularea unor politici regionale, la care să participe, alături de administrația centrală, şi administrațiile locale, precum şi alte organizații locale, ar fi salutară.

Se impune crearea unei **structuri regionale de planificare economică şi promovare a IMM-urilor**. Astfel, ar trebui determinate şi create oficial regiuni care să cuprindă câteva județe cu o structură economică similară şi cu interese strategice comune. Asta deoarece, chiar dacă se poate concepe o strategie de dezvoltare pentru un singur județ, este mult mai eficient să se aplice această abordare la nivelul unei regiuni cu un potențial economic şi financiar mai ridicat.

Un alt pas ar fi identificarea acelor regiuni mai defavorizate din punctul de vedere al:

- venitului pe locuitor;
- ratei şomajului;
- deficiențelor în infrastructură;
- lipsurilor de forță de muncă calificată;
- rămânerilor în urmă în ceea ce priveşte cercetarea-dezvoltarea şi aplicarea inovării.

Aceste regiuni ar trebui să se bucure de o atenție specială, beneficiind atât de anumite avantaje fiscale, cât şi de investiții în îmbunătățirea mediului economico-social în care firmele îşi desfăşoară activitatea. Pentru edificarea unei strategii pe termen lung, trebuie parcurse următoarele etape:

1. **Identificarea obiectivelor economice pe termen lung**. România are nevoie de o strategie pe termen lung privind atenuarea diferențelor regionale şi apropierea de standardele Uniunii Europene.

2. **Luarea în considerare a resurselor disponibile şi a constrângerilor existente**. Datorită restricțiilor financiare existente, sunt de preferat mai degrabă mecanismele simple şi necostisitoare, decât cele complexe, greu de administrat.

3. **Identificarea unor instrumente eficiente d.p.d.v. al costului**. Trebuie identificate şi aplicate acele instrumente şi politici care produc rezultate cât mai bune cu costuri cât mai scăzute, pentru a se utiliza cât mai eficient banii publici.

4. **Delegarea atribuțiilor de la nivel național către nivelele regionale şi locale**. Aceasta nu exclude însă o strânsă coordonare între strategiile adoptate la nivel local şi cele naționale.

Deja în România există un Program pentru IMM şi Dezvoltare Regională, creat de către Guvernul României şi de Comisia Europeană. Una dintre componentele sale este FIDEL (Fondul pentru Inițiative de Dezvoltare Locală). Inițiativele sprijinite de acesta se vor baza pe cooperarea şi parteneriatul dintre instituțiile şi organizațiile locale: prefectură, consiliu județean, consiliu local, camera de comerț şi industrie, patronate, sindicate, companii cu capital de stat sau privat, universități, alte organizații neguvernamentale. FIDEL va urmări încurajarea şi finanțarea inițiativelor de dezvoltare economică locală; scopul său este de a încuraja crearea unei rețele de instituții capabile să reprezinte interesele comunității locale şi să asigure elaborarea, punerea în practică şi susținerea ulterioară a proiectelor de dezvoltare locală.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 44/1999

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

CONSUMUL NEALIMENTAR SUB INFLUENȚA INFLAȚIEI

Constanța PETCU

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. CONSUMUL - FACTOR STIMULATORAL DEZVOLTĂRII ECONOMICE 715
1.1. Funcțiile consumului 715
1.2. Forme ale consumului 716
1.3. Factori de influență a consumului 717

2. CHELTUIELILE DE CONSUM ALE POPULAȚIEI 725
2.1. Structura cheltuielilor de consum 725
2.2. Cheltuieli pentru produse nealimentare 727
2.3. Înzestrarea cu bunuri de folosință îndelungată 732

3. INFLUENȚA PREȚURILOR ASUPRA CHELTUIELILOR NEALIMENTARE DE CONSUM 740

CONCLUZII 745

ANEXE 747

1. CONSUMUL - FACTOR STIMULATORAL DEZVOLTĂRII ECONOMICE

Ca moment final al reproducţiei sociale, consumul sintetizează raporturile complexe statornicite în procesul satisfacerii nevoilor societăţii în ansamblu, al unităţilor economice şi social-culturale, precum şi al fiecărui individ în parte. În acelaşi timp, consumul poate fi privit şi ca modalitate de folosire a bunurilor create în procesul de producţie, de către populaţie şi/sau administraţie în vederea satisfacerii unor necesităţi personale sau colective, dar şi prin prisma părţii de venit individual cheltuită pentru cumpărarea de bunuri materiale şi servicii, care astfel părăsesc sfera producţiei, luând destinaţia pentru care au fost create.

1.1. Funcţiile consumului

Ca proces de utilizare a bunurilor şi serviciilor, consumul are importante funcţii atât în satisfacerea directă a nevoilor populaţiei, cât şi prin influenţele exercitate asupra producţiei, asupra gradului de utilizare a factorilor de producţie, asupra echilibrului şi dinamicii economiei.

În primul rând, prin consum se realizează scopul final al producţiei - satisfacerea efectivă a nevoilor fiziologice, spirituale, sociale etc. ale omului. Consumul este cel mai important obiectiv al oricărei activităţi economice. El este baza existenţei umane, a dezvoltării personalităţii oamenilor ca fiinţe biopsihosociale. De volumul, structura şi calitatea bunurilor şi serviciilor de consum depinde realizarea echilibrului fiziologic necesar vieţii şi dezvoltării aptitudinilor fizice şi intelectuale ale omului şi, în ultimă instanţă, reproducţia normală a forţei de muncă, ca principal factor de producţie.

Consumul reprezintă de fapt măsura satisfacţiei muncii. El dă sens şi justificare activităţii depuse de fiecare individ.

În al doilea rând, prin consum se recunoaşte utilitatea produselor şi a serviciilor realizate, ca şi a factorilor de producţie folosiţi şi, pe această bază, se conferă dreptul la recompensarea pentru efortul depus şi aportul adus la crearea produsului naţional. Consumul dă sens nu numai producţiei bunurilor de consum, ci şi producţiei bunurilor de producţie. Aceasta din urmă se justifică numai în măsura în care devine mijloc pentru producţia bunurilor de consum.

În al treilea rând, consumul acţionează în mod direct asupra producţiei.

Cum producătorii iau decizii în funcţie de perspectivele de vânzare a produselor lor, cererea de bunuri de consum, la care se adaugă cererea de bunuri de producţie, deci cererea globală, joacă un rol motor în relaţia consum-producţie. Absorbindu-i produsele, consumul determină reluarea permanentă a

producției, creşterea, îmbunătățirea calității şi structurii acesteia. Consumul, prin influențele sale directe asupra producției, determină gradul şi intensitatea folosirii factorilor de producție. Practica economică demonstrează că societățile în care consumul a crescut în strânsă legătură cu producția au cunoscut ritmuri înalte de creştere economică, au asigurat un grad înalt de utilizare a forței de muncă. Stagnarea sau scăderea consumului este, de regulă, însoțită de reducerea producției, de creşterea şomajului şi a capacităților de producție nefolosite, de dezechilibre în economie.

În al patrulea rând, consumul influențează, de asemenea, decisiv aportul muncii la crearea produsului național în ansamblul său. Un venit personal proporțional cu aportul muncii la crearea produsului şi, în consecință, un consum proporțional cu acest venit obținut vor stimula creşterea aportului muncii la activitatea economică. Dimpotrivă, un consum individual redus, determinat de un venit personal scăzut în raport cu aportul muncii la crearea produsului național, va atrage după sine reducerea interesului pentru muncă şi, drept urmare, scăderea productivității muncii şi a producției.

Prezentând rolul stimulator al consumului asupra producției, trebuie - evident - subliniată şi influența producției, prin oferta de produse, asupra consumului. Producția creează, la rândul său, obiectul, mobilul şi imboldul consumului. Astfel, nivelul, structura şi calitatea consumului depind, în mod direct, de procesul de producție. Pentru satisfacerea, într-o măsură cât mai mare şi la un nivel cât mai înalt, a nevoilor de consum ale populației este necesară stimularea activității de producție a bunurilor materiale şi a serviciilor, restructurarea şi modernizarea economiei.

În concluzie, fără producție nu există consum, însă nici fără consum nu are sens şi motivație producția. Relația de condiționare este reciprocă. Producția realizează bunurile necesare consumului, iar consumul prin utilizarea acestor bunuri şi servicii dă impuls final producției.

1.2. Forme ale consumului

Cuprinzând o mare varietate de produse şi servicii, precum şi un ansamblu complex de nevoi cărora li se adresează, consumul populației îmbracă mai multe forme.

În funcție de nivelul nevoilor pe care le satisface, există:

- consum individual, care exprimă valoarea, la prețul pieței, a tuturor bunurilor şi serviciilor cumpărate sau primite sub formă de venituri în natură de către populație, pentru satisfacerea nemijlocită a nevoilor personale;
- consum social, care cuprinde toate cheltuielile destinate cumpărării bunurilor materiale sau serviciilor de către administrațiile publice, pentru satisfacerea unor nevoi social-culturale sau a altor nevoi generale ale societății.

După modul de procurare a mărfurilor se disting două forme de consum:
- consum de mărfuri procurate, în general, din magazinele comerțului cu amănuntul;
- autoconsum de produse obținute din resurse proprii.

În funcție de natura bunurilor sau serviciilor care fac obiectul consumului, acesta îmbracă următoarele forme:
- consum de produse alimentare;
- consum de mărfuri nealimentare;
- consum de servicii.

Din punct de vedere al duratei consumului, se deosebesc:
- consum de bunuri de folosință curentă;
- consum de bunuri cu durată medie de utilizare;
- consum de bunuri de folosință îndelungată.

Structura consumului pe principalele grupe de bunuri şi servicii precum şi pe diferite categorii de bunuri de consum constituie, alături de nivelul consumului, importanți indicatori de apreciere a nivelului de trai al populației şi a gradului de dezvoltare economică a unei țări, în final.

1.3. Factori de influență a consumului

Nivelul şi structura consumului populației se află sub incidența conjugată a unui număr mare de factori obiectivi şi subiectivi.

Dintre factorii obiectivi, cei mai importanți sunt:
- evoluția prețurilor;
- nivelul şi dinamica prețurilor;
- oferta de produse.

1.3.1. Evoluția prețurilor

Creşterea prețurilor peste un anumit nivel de echilibru şi erodarea puterii de cumpărare a veniturilor populației duc, în mod direct, la limitarea şi restrângerea consumului la bunurile şi serviciile de strictă necesitate. Inflația la cote foarte înalte are impactul cel mai puternic asupra consumului. Populația nu se poate proteja împotriva creşterii puternice a prețurilor, în general, sau la unele categorii de prețuri şi tarife. De aceea, calea cea mai simplă rămâne reducerea, uneori substituirea cu alte produse sau chiar scoaterea din consum a anumitor categorii de produse.

În țara noastră, pe fondul existenței unui accentuat dezechilibru între cererea şi oferta de mărfuri înainte de 1989, procesul de liberalizare a prețurilor, declanşat în noiembrie 1990 şi realizat în mod necontrolat, a provocat puternice distorsiuni în economie, cu consecințe directe asupra nivelului de trai al populației.

În primul rând, liberalizarea preţurilor s-a realizat îndeosebi sub aspect administrativ, fără elaborarea şi adoptarea unor norme privind formarea şi funcţionarea preţurilor, astfel încât fiecare preţ sau tarif să se integreze în sistemul echilibrelor economico-financiare. Ca urmare, în stabilirea preţurilor a sporit considerabil rolul agenţilor economici (fără ca aceştia să respecte faptul că preţul reprezintă o normă socială privind cheltuiala de muncă necesară, profitul, calitatea şi valoarea de întrebuinţare a produsului) şi s-a redus foarte mult rolul statului, deşi acesta a continuat să fie proprietarul majoritar al principalelor ramuri industriale. Autonomia agenţilor economici în fixarea preţurilor a coincis cu scăderea abruptă a producţiei şi a productivităţii muncii. Ca urmare, preţul a devenit astfel depozitul încăpător pentru toate pierderile rezultate din procesul de producţie: stocuri nevandabile, salarii în discordanţă cu eficienţa, scheme supraîncărcate, adaosuri speculative. În plus, exagerarea autonomiei agenţilor economici în domeniul stabilirii preţurilor a generat şi perpetuarea sistemului de subvenţii în anumite sectoare, menţinându-se pe o linie de plutire activităţi nerentabile, capacităţi supradimensionate şi ineficiente, ceea ce a condus la adâncirea blocajului financiar şi la creşterea creditelor bancare neperformante.

În al doilea rând, liberalizarea preţurilor s-a realizat fără asigurarea unor condiţii elementare pentru ca preţurile să poată îndeplini funcţiile caracteristice unei economii de piaţă.

Pe de o parte, în momentul declanşării liberalizării preţurilor, la foarte multe produse exista o discrepanţă deosebit de puternică între cerere şi ofertă. Prima era foarte mare, reflectând necesităţile de consum nesatisfăcute şi acumulate în timp ale populaţiei, iar cea de-a doua era foarte mică şi în continuă scădere, fiind determinată de nivelul tot mai scăzut al producţiei. În virtutea acestei situaţii, preţurile au înregistrat creşteri anormale cu încălcări ale corelaţiilor fundamentale ce trebuie să existe între costul de producţie – calitatea produsului - preţ. Procesul de formare a preţurilor rămâne astfel departe de respectarea regulilor economiei de piaţă. Edificatoare în acest sens este evoluţia indicilor preţurilor de consum după 1990.

Tabelul 1 - Indicii preţurilor de consum

1990=100%

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Total	270,2	838,8	2987,0	7071,9	9353,4	12983,4	42872,7	60265,4
Mărfuri alimentare	286,2	963,4	3361,2	7940,3	10469,3	14276,5	45768,5	57888,0
Mărfuri nealimentare	267,8	787,9	2907,4	6769,8	8775,5	12205,9	39619,3	58141,3
Servicii	235,7	661,0	2249,5	5641,8	8051,2	11830,8	45685,3	76842,6

***Sursa**: CNS, Comunicat de presă nr.3/1999.*

Pe de altă parte, liberalizarea preţurilor s-a produs în condiţiile inexistenţei concurenţei şi a conservării monopolului de stat, ceea ce a favorizat extinderea utilizării preţurilor de monopol ca şi a preţurilor de speculă. Ca urmare, deşi au trecut mai mult de opt ani de la declanşarea procesului de liberalizare a preţurilor, în economia românească, încă nu s-a ajuns la o evoluţie ondulatoare a preţurilor caracteristică pentru economia de piaţă, ci continuă evoluţia lor ascendentă.

În al treilea rând, liberalizarea preţurilor s-a îmbinat cu devalorizarea accentuată a monedei naţionale şi deteriorarea continuă a cursului valutar, pe baza înrăutăţirii situaţiei economiei României în cadrul relaţiilor economice internaţionale şi a gestionării neriguroase a rezervei valutare. În consecinţă, efectele negative ale liberalizării preţurilor şi ale devalorizării leului s-au potenţat reciproc generând cele mai grave forme ale inflaţiei - slumpflaţia şi stagflaţia - şi au îndepărtat momentul restabilirii echilibrului relativ între cerere şi ofertă. Relevante în acest sens sunt datele prezentate în tabelul 2.

Tabelul 2 - Evoluţia variabilelor relevante ale stabilităţii economice

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Ritm mediu anual al PIB (%)	-5,6	-12,9	-8,8	1,5	3,9	7,1	4,1	-6,6
Rata inflaţiei - nivel mediu anual (%) -	5,1	170,2	210,4	256,1	136,4	32,3	38,8	154,8
Curs de schimb lei/$ USD	35	189	308	760,1	1655,1	2033,3	3082,6	7167,9

Sursa: Raportul naţional al dezvoltării umane, 1998. România în cifre, CNS, 1998.

Rezultă că, din cauza modului cum a fost concepută şi realizată liberalizarea preţurilor în economia românească, acest proces nu a asigurat îndeplinirea adecvată de către preţuri a funcţiilor lor caracteristice într-o economie de piaţă. Discrepanţa dintre cerere şi ofertă fiind foarte pronunţată, preţul nu şi-a putut exercita funcţia de regulator al cererii şi ofertei la un moment dat. Sub presiunea puternică a cererii, corelată cu o ofertă insuficientă, preţul capătă doar un rol simbolic, fiind în acest caz la discreţia producătorului. Pentru majoritatea agenţilor economici preţurile nu au devenit încă un instrument care să le orienteze spre o activitate mai eficientă. Pentru marea majoritate a populaţiei, preţurile nu au devenit un mijloc care să influenţeze îmbunătăţirea consumului şi aceasta în ciuda creşterii înclinaţiei marginale spre consum. Liberalizarea preţurilor s-a identificat cu creşterea lor exagerată şi continuă, influenţând negativ evoluţia volumului şi a structurii consumului - preponderent fiind consumul alimentar în detrimentul celui nealimentar şi al serviciilor. Creşterile foarte mari de preţuri, chiar şi numai la anumite produse, au determinat restrângerea consumului nu numai la

produsele în cauză, ci au afectat întregul spectru al consumului. Volumul consumului ajungând la niveluri foarte scăzute, cererea populației a început să devină inelastică la creşterile de preț. Această situație se explică prin faptul că, într-o măsură tot mai mare, consumul populației este compus din bunuri şi servicii care satisfac nevoi de bază şi la care nu se poate renunța sau se renunță foarte greu.

1.3.2. Nivelul şi dinamica veniturilor

Consumul personal depinde în mare măsură de mărimea venitului, mai ales a venitului net şi a venitului real. Decizia de a cumpăra anumite produse sau servicii depinde în mod direct de mărimea venitului personal, precum şi de tendința acestuia. Speranța că în viitor veniturile vor spori determină creşterea consumului după cum anticiparea unor venituri mai mici sau nesigure atrage după sine restrângerea consumului.

În țara noastră, efectele generate de creşterea continuă a prețurilor bunurilor de consum pentru populație au fost compensate doar parțial şi într-o măsură descrescătoare prin indexarea salariilor, a pensiilor, a alocațiilor, a burselor şi a altor venituri. Ca urmare, creşterea prețurilor a fost însoțită, pe de o parte, de scăderea continuă a veniturilor reale pentru cea mai mare parte a populației, iar, pe de altă parte, de creşterea considerabilă a înclinației spre consum, creştere generată de presiunea foarte mare a nevoilor nesatisfăcute în mod sistematic şi de neîncrederea în moneda națională, care îi determină pe consumatori să scape de ea pe calea sporirii consumului propriu.

Tabelul 3 - Dinamica veniturilor reale ale populației

octombrie 1990=100

Venituri	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Salariu mediu real	72,3	56,4	68,3	76,3	74,6	64,3
Salariu minim real	63,4	33,6	31,7	34,5	28,5	30,8
Pensia medie reală	72,3	54,1	56,8	61,3	58,3	48,2

Sursa: România în cifre. Breviar statistic 1998, CNS.

Din cauza nivelului redus al veniturilor majorității populației, pe piață se manifestă o tendință selectivă în aprovizionarea cu mărfuri sau în utilizarea anumitor servicii, în sensul că se renunță la unele produse sau are loc o diminuare a volumului cumpărărilor de la nivelul necesităților la cel al posibilităților.

Cum prețurile produselor şi serviciilor pe piața românească nu se modifică în funcție şi în sensul raportului dintre cerere şi ofertă, cumpărările sunt influențate cu precădere de nivelul veniturilor de care dispune populația la un moment dat. Cum aceste venituri sunt din ce în ce mai reduse, comparativ cu ritmul de creştere al prețurilor şi cu nevoile normale de consum ale

populației, consecințele imediate ale acestei situații se reflectă în scăderea puterii de cumpărare, cu efecte directe asupra nivelului de trai al populației.

Restricționarea creşterii veniturilor nominale la rate inferioare ratei inflației duce la scăderea cererii de bunuri şi servicii, determinând în acelaşi timp o structură a cheltuielilor de consum specifică unei populații sărace şi țărilor slab dezvoltate. Veniturile mici determină restrângerea consumului sub aspect cantitativ şi într-o structură deformată comparativ cu nevoile, limitându-l la necesarul pentru supraviețuire în cazul produselor alimentare şi în acelaşi timp conducând la reducerea resurselor destinate acoperirii unor nevoi de produse nealimentare şi mai ales de servicii.

Nivelul scăzut al veniturilor diminuează cererea în cadrul tuturor elementelor componente ale consumului, determinând cumpărarea acestora în cantități relativ mai reduse şi în general a sortimentelor mai ieftine şi deci de calitate mai slabă.

În ceea ce priveşte produsele noi, de calitate superioară, de înaltă tehnicitate şi care în general au prețuri mai ridicate, acestea sunt accesibile unor categorii restrânse de populație cu venituri mari. Cu toate că se simte nevoia reînnoirii consumului, a înlocuirii unor bunuri de consum vechi sau depăşite, marea majoritate a populației nu are acces la astfel de produse din cauza nivelului redus al veniturilor care nu le permite achiziționarea lor. Reprimarea satisfacerii unor necesități de trai decent are ca efect reducerea cererii pentru astfel de produse. Din acest motiv cererea populației nu poate asigura absorbția produselor şi a serviciilor, care în mod normal reprezintă motorul dezvoltării producției.

În concluzie, nivelul scăzut al veniturilor majorității populației, în condițiile unei inflații ridicate şi persistente pe o durată îndelungată de timp, are efecte negative nu numai asupra nivelului şi structurii consumului populației şi implicit asupra nivelului de trai al acestuia, dar influențează în mod indirect şi perspectivele atât ale înnoirii produselor şi tehnologiilor de fabricație, cât şi ale dezvoltării producției şi creşterii economice de ansamblu.

1.3.3. Oferta de produse

Alături de evoluția prețurilor produselor şi tarifelor serviciilor şi de nivelul şi dinamica veniturilor populației, oferta de produse constituie un alt factor important, cu o puternică influență asupra consumului.

O ofertă redusă, slab diversificată, de calitate scăzută restrânge consumul şi poate deveni un factor de modificare a înclinațiilor de consum ale populației.

Pe fondul scăderii producției interne, în ultimii ani, în majoritatea ramurilor industriale producătoare de bunuri de consum, oferta autohtonă de produse s-a redus.

Tabelul 4 - Indicii producţiei industriale

an precedent = 100

Producţia industrială	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Total	78,1	101,3	103,3	109,4	109,9	94,1
Industria prelucrătoare	76,0	101,2	103,7	112,1	112,5	95,3
Alimente şi băuturi	82,0	86,0	113,2	102,1	97,2	83,2
Industria tutunului	99,6	87,5	95,9	104,7	109,3	103,1
Textile şi produse textile	69,5	97,8	100,9	98,2	82,8	87,6
confecţii	69,5	95,3	145,1	122,8	137,8	100,8
Pielărie şi încălţăminte	70,9	98,4	112,2	107,9	91,0	82,7
Echipamente, aparate radio-TV şi comunicaţii	65,4	119,2	219,6	124,9	182,5	128,1
Mijloace de transport rutier	70,8	125,7	90,9	100,7	124,5	101,3
Mobilier şi altele	81,3	129,7	113,0	129,0	150,5	91,9

Sursa*: România în cifre. Breviar statistic 1998, CNS, 1998.*

Scăderea producţiei interne pentru bunurile de larg consum a făcut loc pătrunderii produselor din import care treptat au cucerit piaţa chiar şi în cazul unor articole pentru care industria românească avea capacitatea de a asigura necesarul de consum, de satisfacere a cererii populaţiei şi pentru care exista o tradiţie de fabricaţie şi chiar disponibilităţi pentru export. Este cazul produselor: textile, confecţii, încălţăminte.

În acest fel, pe lângă importul de completare pentru produse necesare consumului şi care nu poate fi acoperit din producţia internă, au pătruns pe piaţa românească mărfuri de slabă calitate, dar bine prezentate şi frumos ambalate, care au devenit atractive pentru consumatori şi prin preţurile comparabile, uneori chiar mai mici decât cele ale produselor similare de provenienţă autohtonă. Pentru o populaţie cu venituri mici şi cu o putere de cumpărare redusă aceste produse au devenit tentante. În acest fel multe produse interne, chiar superioare din punct de vedere calitativ celor din import, au fost înlocuite în consum mai ales în cazul categoriilor celor mai sărace ale populaţiei, dar nu numai. Comportamentul de consum este, în aceste cazuri, influenţat de constrângerile impuse de nivelul scăzut al veniturilor şi de puterea de cumpărare redusă, pentru ca ulterior acesta să devină o obişnuinţă, un obicei şi să determine schimbarea preferinţelor populaţiei pe termen lung.

Această situaţie, în care populaţia renunţă la produsele de fabricaţie internă în favoarea celor din import, de calitate îndoielnică, are consecinţe nu numai asupra nivelului de trai, dar se repercutează negativ chiar asupra producţiei autohtone, determinând restrângerea acesteia, cu implicaţii economice şi sociale dintre cele mai nedorite.

Creşterea importurilor, în perioada 1991-1996, de peste 3 ori la articolele din piele, de aproape 7 ori la confecţii, de aproape 3 ori la încălţăminte, de 1,6 ori la tricotaje, de 3 ori la automobile sau maşini şi aparate electrice, ilustrează

tocmai faptul că asistăm la invadarea pieței interne cu produse de import (tabelul 5). Dacă în cazul maşinilor şi aparatelor electrice sau al automobilelor, creşterea importurilor ar putea fi explicată, într-o oarecare măsură, fie prin existența unei cereri interne nesatisfăcute sau reprimate pe parcursul unei perioade mai îndelungate, fie prin penuria de astfel de produse pe piață, determinată de producția internă scăzută ori slab diversificată, în cazul articolelor din piele, al tricotajelor, confecțiilor sau încălțămintei, creşterea spectaculoasă a volumului importurilor nu este justificată.

Tabelul 5 - Indicii importurilor pe grupe de produse

1991=100

Produse	1992	1993	1994	1995	1996
Articole din piele	133,3	300,0	233,3	300,0	333,3
Tricotaje	134,4	143,8	153,1	221,9	162,5
Confecții	217,6	294,1	347,1	470,6	688,2
încălțăminte	93,2	104,5	145,5	225,0	275,0
Maşini, aparate şi echipamente electrice	113,1	132,6	183,3	244,3	279,1
Automobile	126,6	115,0	105,8	267,5	298,3
Mobilă, aparate de iluminat	500,0	800,0	1600,0	3550,0	4050,0

Sursa*: calculat după Anuarul statistic, CNS, 1997.*

În condițiile în care, în ultimii ani, oferta de bunuri de consum s-a diversificat mult, mai ales prin pătrunderea masivă şi necontrolată a unor produse din import pe piață, dar şi din cauza nivelului tot mai scăzut al veniturilor reale şi al reducerii puterii de cumpărare, pentru contracararea sau estomparea într-o oarecare măsură a efectelor majorărilor substanțiale de prețuri şi tarife, tot mai multe categorii de populație recurg la o serie de măsuri de "autoprotecție" pentru a-şi asigura mijloacele de subzistență, adaptându-se situației economice tot mai precare pentru a supraviețui. Aceste modificări ale comportamentului de consum se concretizează în:

- creşterea consumului de produse ieftine şi de slabă calitate în detrimentul celor de calitate superioară, dar care au devenit inaccesibile prin prețurile ridicate, pentru multe categorii de populație;
- înlocuirea într-o mare măsură a produselor autohtone cu cele fabricate pe bază de licențe străine, multe de slabă calitate;
- apelarea tot mai frecventă la serviciile comerțului de consignație sau al caselor de amanet, ceea ce duce la înflorirea acestor forme de tranzacții, mai mult sau mai puțin oneste;
- creşterea consumului de produse din import de slabă calitate, uneori false sau cu termene de garanție depăşite, dar cu prețuri mai reduse decât mărfurile similare sau asemănătoare autohtone;
- dezvoltarea şi înflorirea formei de comerț "second hand", mai ales în domeniul confecțiilor, încălțămintei, produselor electronice, auto, moto

etc. Aceste magazine, oferind produse mult mai ieftine, sunt agreate de o mare parte a populației cu venituri mici şi cu un grad de instruire, în general, mai redus;

- apariția unei adevărate rețele de vânzare “angro” şi cu amănuntul a unor produse alimentare sau industriale procurate pe căi obscure prin sustragerile masive practicate la societățile comerciale de stat precum şi din alte surse (contrabanda). Acest sector, care aparține mai mult sau mai puțin economiei (sau “pieței) ascunse”, prelucrează şi ambalează de multe ori mărfuri în condiții improprii, periclitând sănătatea populației, eludând plata impozitelor, taxelor şi a altor obligații fiscale şi prejudiciind în acest mod bugetul statului de venituri importante;
- creşterea autoconsumului, mai ales în cazul produselor alimentare, dar şi al celor nealimentare şi serviciilor, într-o măsură mai mică.

Aceste tendințe, de reducere a volumului fizic al consumului, de apelare la economia paralelă, de restrângere a pieței şi extindere a autoconsumului sunt tot atâtea semne ale instalării unui model de economie proprie țărilor sărace. Chiar dacă aceste fenomene reflectă un proces de adaptare la criza economică prelungită, reprezentând modalități de depăşire a unei situații dificile, ele constituie factori de regres atât pentru consum, influențând negativ structura şi calitatea acestuia, cât şi pentru economie în ansamblu, inhibând producția.

2. CHELTUIELILE DE CONSUM ALE POPULAȚIEI

2.1. Structura cheltuielilor de consum

Dimensiunile consumului şi structura acestuia sunt reflectarea nivelului de dezvoltare a economiei şi a nivelului de trai al populației.

Datele privind cheltuielile medii lunare ale populației, obținute din ancheta integrată în gospodării (AIG) efectuată de Comisia Națională pentru Statistică, începând cu anul 1995, pe un eşantion reprezentativ la nivelul întregii țări, format din aproximativ 36.000 gospodării, evidențiază nivelul scăzut şi structura dezechilibrată a consumului, caracteristice pentru un nivel de trai scăzut şi o economie slab dezvoltată.

Cu o pondere a cheltuielilor pentru produse alimentare de peste 50% din total, consumul populației din țara noastră prezintă una din particularitățile definitorii ale consumului caracteristic stării de sărăcie. Creşterea acestei ponderi în anul 1997 la 58,1% în cazul gospodăriilor de salariați, 51,0% în cazul gospodăriilor de patroni, 58,8% în cazul gospodăriilor de țărani, 63,3% în cazul gospodăriilor de şomeri şi 59,4% în cazul gospodăriilor de pensionari (tabelul 6) reprezintă un indiciu al accentuării degradării nivelului de trai.

Tabelul 6 - Structura cheltuielilor totale de consum pe gospodării

- mii lei -

	Anii	Total gospodării	Salariați	Patroni	Țărani	Şomeri	Pensionari
Cheltuieli totale de consum (medii lunare/ gospodărie) din care:	1995 1996 1997	401,9 460,4 968,9	501,9 554,8 1155,9	918,1 905,8 1640,8	292,0 456,7 988,7	299,4 385,9 895,2	276,9 382,6 817,3
- produse alimentare	1995 1996 1997	57,4 57,6 58,8	56,1 56,4 58,1	42,7 48,1 51,0	59,1 57,6 58,8	62,0 65,5 63,3	58,8 58,6 59,4
- mărfuri nealimentare	1995 1996 1997	31,2 31,2 29,0	31,8 31,4 28,6	39,9 35,8 32,5	33,7 35,9 33,8	29,3 25,0 26,6	29,8 30,4 28,6
-servicii	1995 1996 1997	11,4 11,2 12,2	12,1 12,2 13,3	17,4 16,1 16,5	7,2 6,5 7,4	8,7 9,5 10,1	11,4 11,0 12,0

***Sursa**: CNS, Veniturile, cheltuielile şi consumul populației, nr.12/1996; nr. 1,2/1997; nr.1/1998.*

O situație oarecum paradoxală se constată în cazul gospodăriilor de patroni (cu venituri mai ridicate) ale căror cheltuieli cu produsele alimentare au înregistrat o creştere nefirească, de la o pondere de 42,7% în 1995, la 48,1% în 1996, ajungând la 51% în 1997. Cu toate că aceste gospodării au o situație mai bună comparativ cu celelalte tipuri de gospodării, din datele anchetei rezultă că şi acestea înregistrează o degradare a consumului în condițiile reculului economic. Totuşi, datele trebuie interpretate sub rezerva că în anchetă au fost cuprinşi probabil doar micii întreprinzători care au fost afectați de criza economică, fără a fi incluşi marii patroni care au prosperat în această perioadă.

Pe total gospodării, în perioada 1995-1997, aproape 60% din cheltuielile de consum au ca destinație procurarea de produse alimentare, în jur de 30% pentru mărfuri nealimentare, iar pentru serviciile utilizate doar 11-12%. Această distribuție caracterizează un nivel de trai scăzut în care prioritatea o constituie satisfacerea necesităților de bază, în primul rând hrană, pentru asigurarea subzistenței, celelalte nevoi fiind satisfăcute în mai mică măsură din cauza prețurilor inaccesibile şi în limita veniturilor insuficiente.

În condițiile creşterilor deosebit de mari ale tuturor prețurilor şi reducerii veniturilor reale, consumul alimentar absoarbe o parte tot mai însemnată din veniturile disponibile ale gospodăriilor. Partea rămasă pentru procurarea mărfurilor nealimentare şi pentru plata serviciilor se diminuează corespunzător, ceea ce, în condițiile creşterii prețurilor şi tarifelor, permite achiziționarea unui volum mai restrâns de mărfuri şi utilizarea unei game mai reduse de servicii şi implicit, satisfacerea într-o măsură mai mică a nevoilor. Scăderea ponderii cheltuielilor pentru procurarea produselor nealimentare, pe total gospodării, de la 31,2% în 1995 la 29% în 1997 ilustrează această situație.

Analiza structurii cheltuielilor totale de consum evidențiază unele diferențe pe tipuri de gospodării. Astfel, ponderea cea mai mare a cheltuielilor alimentare (peste 60%) se înregistrează în cazul gospodăriilor de şomeri care, în general, au venituri mai reduse.

Tot gospodăriile de şomeri înregistrează ponderea cea mai scăzută a cheltuielilor cu produsele nealimentare, ajungând până la 26,6% în 1997.

Veniturile băneşti mai reduse determină restrângerea cheltuielilor pentru mărfurile nealimentare şi servicii, la niveluri care permit satisfacerea unei game deosebit de restrânse de nevol.

La celalalt pol se situează gospodăriile de patroni, cu o pondere relativ mai redusă a cheltuielilor pentru produsele alimentare dar care, depăşind pragul de 50%, conform datelor rezultate din anchetă, se încadrează în categoria consumatorilor caracterizați printr-un nivel de trai scăzut. Tot aceste gospodării alocă o parte mai mare din venituri pentru procurarea mărfurilor nealimentare (32,5% în 1997) şi serviciilor (16,5% în 1997). Tendinței de creştere a cheltuielilor cu produsele alimentare îi corespunde o scădere

proporțională atât a celor nealimentare (de la 39,9% în 1995 la 32,5 în 1997) cât şi a serviciilor (de la 17,4% în 1995 la 16,5% în 1997).

Cheltuielile cu plata serviciilor dețin ponderea cea mai scăzută în cazul gospodăriilor de țărani (7,4% în 1997). Explicația se află în proporția mai mică a cheltuielilor legate de plățile obligatorii în mediul rural comparativ cu cel urban, în modul de satisfacere a anumitor nevoi, în exigențele mai modeste ale gospodăriilor de țărani, caracteristice modului lor de viață.

În cazul gospodăriilor de pensionari, ponderea relativ mai mare a cheltuielilor destinate serviciilor - comparativ cu gospodăriile de şomeri sau țărani -, şi care este foarte apropiată de cea a gospodăriilor de salariați, nu reflectă un consum mai mare de servicii. Pensionarii alocă 12% din total cheltuieli pentru servicii din cauza faptului că o parte din aceste cheltuieli (cele cu locuința, de exemplu) nu depind de numărul membrilor de familie, care este mai redus în cazul acestor gospodării.

În ceea ce priveşte nivelul cheltuielilor medii lunare de consum pe o gospodărie, deşi există diferențe semnificative pe categorii de gospodării, totuşi aceste diferențe au tendința de reducere, aşa cum rezultă din datele anchetei integrate în gospodării efectuate de CNS.

Dacă în 1995 o gospodărie de patroni cheltuia, în valori absolute, sume de 1,8 ori mai mari față de o gospodărie de salariați, de 3,1 ori mai mult față de o gospodărie de țărani, de 3 ori mai mult comparativ cu o gospodărie de şomeri şi de 3,3 ori mai mult decât o gospodărie de pensionari, în 1997 raportul se reduce la 1,4 ori față de o gospodărie de salariați, la 1,7 ori față de cea de țărani, la 1,8 ori comparativ cu o gospodărie de şomeri şi la 2,0 ori față de o gospodărie de pensionari. Faptul poate fi explicat prin deteriorarea situației întreprinderilor mici şi mijlocii şi a întreprinzătorilor în ultimii ani, aşa cum rezultă şi din raportul comparativ al veniturilor acestor categorii de gospodării. Dacă în 1995 veniturile unei gospodării de patroni erau de 2,3 ori mai mari față de o gospodărie de salariați, de 5,7 ori peste nivelul veniturilor unei gospodării de țărani, de 5,3 ori mai mari comparativ cu o gospodărie de şomeri şi de 5,0 ori mai mari față de cea de pensionari, în 1997 acest raport s-a redus la 1,8 ori față de gospodăria de salariați, la 4,6 ori față de cea de țărani, 3,5 ori comparativ cu o gospodărie de şomeri şi la 3,9 ori față de cea de pensionari.

2.2. Cheltuieli pentru produse nealimentare

Grupa produselor nealimentare reprezintă o categorie de mărfuri foarte eterogenă care cuprinde, din punct de vedere al duratei de utilizare, bunuri atât de uz curent, cât şi cu durată medie sau îndelungată de folosință.

În funcție de destinație, aceste produse satisfac nevoi diferite, fiziologice sau spirituale. În categoria mărfurilor nealimentare sunt incluse produse de îmbrăcăminte şi încălțăminte, bunuri pentru înzestrarea şi întreținerea locuinței,

articole de igienă şi cosmetice, pentru petrecerea timpului liber etc., fiecare produs satisfăcând nevoi de urgenţe diferite, în raport cu nivelul de trai atins şi cu gradul de dezvoltare a economiei.

Dacă la consumul alimentar nivelul cheltuielilor băneşti efectuate de o gospodărie cu aceste produse nu reflectă în totalitate consumul (o parte din acesta realizându-se prin autoconsum), cheltuielile cu produsele nealimentare pot fi asimilate, în linii mari, cu consum nealimentar. Aceasta şi datorită faptului ca cea mai mare parte a produselor nealimentare ce intră în consumul populaţiei nu se realizează din resurse proprii, ci sunt procurate în general din comerţ.

Comparativ cu cheltuielile alimentare, ponderea cheltuielilor pentru procurarea bunurilor nealimentare în ansamblu se situează la un nivel foarte scăzut în totalul cheltuielilor de consum ale gospodăriilor (tabelul 7).

Tabelul 7 - Nivelul şi structura cheltuielilor totale de consum

- mii lei -

	Anii	Total gospo-dării	Salariaţi	Patroni	Ţărani	Şomeri	Pensionari
Cheltuieli totale de consum medii lunare / gospodărie	1995	401,9	501,9	918,1	292,0	299,4	276,9
	1996	460,4	554,8	905,8	456,7	385,9	382,6
	1997	968,9	1155,9	1640,8	988,7	895,2	817,3
din care: în %							
- alimente şi băuturi	1995	57,4	56,1	42,7	59,1	62,0	58,8
	1996	57,6	56,4	48,1	57,6	65,5	58,6
	1997	58,8	58,1	51,0	58,8	63,3	59,4
- îmbrăcăminte şi încălţăminte	1995	9,9	11,8	11,6	8,0	7,8	7,7
	1996	9,1	11,3	11,8	7,3	7,5	6,9
	1997	7,1	9,5	10,9	6,3	7,5	5,3
- locuinţă şi înzestrare cu bunuri	1995	18,1	15,0	13,9	23,3	13,2	22,2
	1996	19,5	15,7	12,9	25,5	15,6	23,7
	1997	19,3	14,4	14,8	27,4	15,3	23,7
- medicamente şi îngrijire medicală	1995	1,6	1,2	1,8	0,8	0,9	2,3
	1996	1,8	1,5	1,2	0,7	1,0	2,5
	1997	2,0	1,6	1,9	0,7	1,3	2,8
- transport şi telecomunicaţii	1995	6,1	7,1	19,5	4,5	10,4	4,3
	1996	5,2	6,3	12,4	5,4	3,7	3,5
	1997	6,0	7,9	12,9	3,5	6,3	4,1
- cultură, învăţământ, educaţie	1995	3,3	4,5	5,3	2,0	2,2	1,9
	1996	3,0	4,1	8,2	1,2	2,7	1,9
	1997	2,7	3,9	3,0	1,1	2,3	1,8
- alte cheltuieli personale	1995	3,6	4,3	5,2	2,3	3,5	2,8
	1996	3,8	4,7	5,3	2,3	4,0	2,9
	1997	3,7	4,6	5,5	2,2	4,0	2,9

***Sursa**: CNS, Veniturile, cheltuielile şi consumul populaţiei, nr.1, 2/1996; nr.1,2/1997; nr.1/1998.*

Creşterile mari de preţuri la produsele alimentare au diminuat partea din veniturile disponibile care ar fi putut fi alocată consumului nealimentar. La rândul lor, nivelurile foarte înalte pe care le-au atins preţurile mărfurilor nealimentare au determinat comprimarea volumului consumului şi restrângerea gamei de bunuri nealimentare ce pot fi cumpărate de fiecare gospodărie.

O structură detaliată a cheltuielilor totale medii lunare pe tipuri de gospodării ne permite să constatăm dezechilibrele pronunţate existente între principalele elemente ale consumului nealimentar (tabelul 7).

În cadrul acestora, cheltuielile pentru locuinţă şi înzestrarea cu bunuri de folosinţă îndelungată deţin ponderea cea mai mare, situându-se însă la mare distanţă faţă de cele destinate procurării alimentelor. Pe total gospodării, cheltuielile cu locuinţa deţin o pondere de aproximativ 20%, faţă de aproape 60% în cazul celor cu alimentele. Ponderea totuşi mare a acestor cheltuieli comparativ cu celelalte cheltuieli nealimentare se explică prin faptul că ele includ şi serviciile pentru locuinţă: energia termică, apa, gazul, serviciile de salubritate etc. Pentru locuinţele situate în blocuri, aceste servicii sunt consumate în cantităţi care nu depind exclusiv de voinţa fiecăruia sau de numărul de persoane din gospodărie. Ele devin cheltuieli cu caracter obligatoriu şi sunt mai puţin influenţate de scăderea veniturilor gospodăriilor sau de creşterea preţurilor şi tarifelor.

Din această cauză există diferenţe foarte mici, neînsemnate între ponderile cheltuielilor cu locuinţa în cazul gospodăriilor de salariaţi, patroni sau şomeri, acestea situându-se în jurul valorii de 15% din totalul cheltuielilor, cu mici fluctuaţii de la un an la altul. Stabilitatea în timp a consumului legat de locuinţă, alături de creşterile mari de preţuri şi tarife şi de imposibilitatea renunţării la o parte din aceste facilităţi, duc la creşterea valorii absolute a acestor cheltuieli în detrimentul altor produse nealimentare.

Cheltuielile pentru locuinţă au grevat cel mai mult gospodăriile de ţărani şi pensionari, conform datelor anchetei integrate în gospodării. Acestea au crescut de la un an la altul, ajungând să reprezinte pentru gospodăriile de ţărani 27,4%, iar pentru cele de pensionari 23,7% în 1997. Cum la aceste gospodării ponderea cheltuielilor cu alimentele nu a scăzut, efortul de susţinere a cheltuielilor pentru locuinţă s-a făcut pe seama altor elemente importante ale consumului nealimentar (îmbrăcăminte, încălţăminte, cultură, transport sau îngrijirea sănătăţii).

Faptul că o gospodărie de pensionari care, în medie, cheltuie lunar o sumă de două ori mai mică decât o gospodărie de patroni este nevoită să aloce aproape un sfert pentru întreţinerea locuinţei, la care se adaugă 60% pentru alimente, ne oferă imaginea precarităţii nivelului de viaţă al acestei categorii sociale.

În cazul gospodăriilor de ţărani, ponderea mare a cheltuielilor cu locuinţa şi înzestrarea cu bunuri se concretizează în procurarea de materiale de construcţii, inventar agricol şi meşteşugăresc şi combustibil. Ca un element

specific gospodăriilor țărăneşti, situate în mediul rural, trebuie precizat faptul că în cadrul consumului alimentar, cea mai mare parte a produselor provin din resurse proprii. Aceasta înseamnă că pentru consumul alimentar gospodăriile de țărani fac mai puține cheltuieli băneşti. Dar, în condițiile în care veniturile gospodăriilor țărăneşti sunt modeste, alocarea unui procent atât de important pentru locuință, chiar dacă în valori absolute acesta reprezintă o sumă mai puțin importantă, atrage după sine restrângerea celorlalte elemente de consum nealimentar. Acest fapt ține mai mult de particularitățile modului de viață rural.

Cheltuielile pentru **îmbrăcăminte şi încălțăminte** au o pondere foarte restrânsă în structura cheltuielilor totale de consum pentru toate tipurile de gospodării, având în vedere importanța acestei grupe de produse pentru fiecare persoană. Pe total gospodării, ponderea acestor cheltuieli s-a redus de la aproape 10% în 1995 la numai 7,1% în 1997 şi înregistrează o tendință de scădere la toate categoriile de gospodării. Cele mai mari ponderi le dețin gospodăriile de patroni şi salariați (în jur de 11%) care prin natura activității lor sunt nevoiți să acorde o mai mare atenție ținutei lor.

Necesitatea asigurării unui cuantum tot mai ridicat al cheltuielilor cu locuința şi transportul a impus restrângerea considerabilă a cheltuielilor pentru îmbrăcăminte şi încălțăminte, implicit a volumului fizic al cumpărărilor şi al consumului bunurilor cu această destinație. Creşterea prețurilor pentru astfel de produse afectează în special gospodăriile sărace şi cu copii care resimt lipsa resurselor necesare procurării acestor bunuri de strictă necesitate.

Nevoile legate de vestimentație sunt în general considerate nevoi de bază, fundamentale, urmând ca ordin de prioritate după alimente. Nivelul nevoilor legate de vestimentație, în corelație cu factorii care le determină, arată că, până la un anumit punct, consumul de îmbrăcăminte este expresia satisfacerii nevoilor de ordin fiziologic şi evoluează sub imperiul acestei cerințe, fiind determinat de condițiile climatice, vârstă, sex, activitatea prestată etc. De la un anumit nivel al consumului populației, nevoia de îmbrăcăminte şi încălțăminte se diferențiază, fiind determinata de oferta de bunuri, de veniturile populației, de prețuri, de factori estetici, de necesitatea adoptării la cerințele modei etc.

La un anumit nivel al veniturilor şi al satisfacerii la un standard corespunzător al nevoilor de bază ale populației în ansamblul lor, oferta de bunuri de îmbrăcăminte şi încălțăminte, prin dimensiunea şi varietatea sa, influențează în mod hotărâtor consumul acestor produse. În acelaşi timp, progresele pe linia îmbogățirii şi diversificării ofertei pot duce, paralel cu îmbunătățirea consumului, la stimularea ramurilor producătoare. Însăşi oferta şi, uneori chiar moda, sunt determinate, la rândul lor, de ritmul de înnoire al producției.

Nivelul şi structura veniturilor reprezintă unul din factorii hotărâtori în evoluția consumului de articole de vestimentație. Venitul devine, pe de o parte, factor stimulativ al consumului şi, pe de altă parte, factor restrictiv, în special în raport cu ierarhia pe care consumatorul o stabileşte pentru acoperirea diferitelor categorii de nevol.

De asemenea, structura pe sexe şi pe grupe de vârstă a populației are o influență deosebită asupra consumului de articole de îmbrăcăminte şi încălțăminte. Este cunoscut faptul că în general populația din grupele de vârstă tânără şi femeile au o înclinație mai accentuată spre adaptarea mai rapidă la cerințele modei şi respectiv, pentru reînnoirea garderobei.

Pentru majoritatea gospodăriilor, din cauza veniturilor insuficiente şi a prețurilor inaccesibile, cheltuielile destinate consumului nealimentar sunt orientate spre produsele de strictă necesitate, celelalte criterii în manifestarea opțiunilor lor devenind de ordin secundar.

Cheltuielile băneşti (care nu includ contravaloarea consumului de produse din resurse proprii) medii lunare pe o gospodărie au fost în 1997 de 217,3 mii lei, cu un minim de 158,8 mii lei la gospodăriile de pensionari şi un maxim de 508,1 mii lei la gospodăriile de patroni (tabelul 8).

Ca şi în cazul cheltuielilor totale de consum, şi în cazul cheltuielilor băneşti pentru produse nealimentare diferențele dintre diverse tipuri de gospodării, deşi sunt semnificative, înregistrează o tendință de diminuare, conform datelor rezultate din ancheta integrată în gospodării. Astfel, dacă în 1995 o gospodărie de patroni cheltuia pentru produse nealimentare sume de 2,5 ori mai mari decât o gospodărie de salariați, de 4,6 ori mai mult decât cea de țărani, de 4 ori peste nivelul unei gospodării de şomeri şi de 4,8 ori mai mult decât una de pensionari, în 1997 raportul se reduce la 1,7 ori față de gospodăria de salariați, 2,7 ori față de o gospodărie de țărani, 2,6 ori de una de şomeri şi 3,2 ori comparativ cu o familie de pensionari.

Tabelul 8 - Nivelul şi structura cheltuielilor băneşti pentru cumpărarea unor mărfuri nealimentare

- mii lei -

	Anii	Total gospodării	Salariați	Patroni	Țărani	Şomeri	Pensionari
Cheltuieli medii lunare pe o gospodărie din care %:	1995 1996 1997	83,2 115,2 217,3	111,1 157,0 296,2	284,3 317,0 508,1	61,4 98,1 185,1	70,4 77,5 195,8	58,6 83,1 158,8
Îmbrăcăminte şi încălțăminte	1995 1996 1997	35,2 34,3 34,7	37,9 37,7 35,3	26,6 31,9 33,7	35,8 32,7 32,6	28,9 35,7 32,6	31,4 29,6 25,9
Aparate de uz casnic	1995 1996 1997	2,5 2,7 2,0	2,9 3,3 2,4	0,5 5,6 1,7	2,7 1,8 2,1	0,7 4,0 2,0	2,1 1,9 1,5
Articole de menaj	1995 1996 1997	1,5 1,7 1,6	1,6 1,6 1,6	1,1 1,6 1,1	1,2 1,4 1,7	1,2 2,4 1,3	1,6 2,0 1,7
Articole de cultură, sport, turism, jocuri/jucării	1995 1996 1997	13,9 10,4 9,3	15,4 11,8 12,3	12,9 11,8 9,7	15,5 16,5 4,7	14,1 9,3 15,1	7,9 6,2 5,5

	Anii	Total gospodării	Salariaţi	Patroni	Ţărani	Şomeri	Pensionari
Medicamente şi articole tehnico-sanitare	1995 1996 1997	4,3 5,1 6,8	2,8 3,5 4,5	2,8 2,8 4,5	2,7 2,2 2,9	2,6 4,0 5,2	7,7 8,8 11,6
Combustibil	1995 1996 1997	14,9 17,0 20,5	11,8 12,9 17,1	12,9 19,4 25,2	15,3 20,2 24,5	9,7 14,3 12,8	20,8 22,6 25,4
Materiale de construcţii şi instalaţii	1995 1996 1997	4,7 4,9 3,7	4,8 4,7 3,0	4,7 6,5 2,0	4,3 6,7 4,7	3,5 5,5 7,0	4,7 5,1 4,1

***Sursa**: Aspecte privind calitatea vieţii, CNS 1996, 1997, 1998.*

Pe ansamblul gospodăriilor, mai mult de o treime din totalul cheltuielilor băneşti de consum pentru mărfuri nealimentare a fost destinată cumpărării de îmbrăcăminte şi încălţăminte. Dacă se adaugă şi partea destinată cheltuielilor pentru combustibil, nivelul acestora depăşeşte jumătate din totalul acestor cheltuieli. Cheltuielile pentru combustibil reprezintă o componentă importantă a cheltuielilor băneşti de consum pentru mărfuri nealimentare, acestea depăşind 20% din total pe ansamblul gospodăriilor.

Gospodăriile de pensionari, patroni şi ţărani au alocat un sfert din totalul cheltuielilor băneşti pentru produse nealimentare în scopul procurării combustibililor. Ţăranii şi pensionarii au avut cele mai mari cheltuieli pentru cumpărarea de lemne şi cărbuni, iar patronii pentru benzină.

Cheltuielile băneşti pentru cumpărarea de articole de cultură, sport, turism, jocuri şi jucării au înregistrat cea mai puternică scădere, bunurile din această categorie fiind printre primele la care se renunţă o dată cu scăderea puterii de cumpărare a veniturilor.

2.3. Înzestrarea cu bunuri de folosinţă îndelungată

Dotarea cu bunuri de folosinţă îndelungată reprezintă unul din cele mai importante capitole ale nivelului de trai, reflectă gradul de civilizaţie al populaţiei şi în acelaşi timp, exercită o puternică influenţă asupra standardului de viaţă şi asupra calităţii acesteia.

Necesitatea satisfacerii nevoilor de dotare cu bunuri de folosinţă îndelungată poate fi considerată, în ierarhia trebuinţelor populaţiei, ca având un rang superior de prioritate, cu condiţia existenţei unei locuinţe corespunzătoare.

Dotarea cu o locuinţă corespunzătoare atrage după sine necesitatea asigurării condiţiilor materiale care să permită satisfacerea nevoilor generate de existenţa spaţiului de locuit. Gradul de satisfacere a acestor necesităţi caracterizează o componentă esenţială a nivelului de trai. Acoperirea acestor nevoi se realizează prin achiziţionarea în primul rând a unor bunuri de strictă necesitate: mobilier, maşini de aragaz, frigidere etc. Pentru uşurarea muncii în gospodărie şi asigurarea unui grad de confort în limitele decenţei, bunuri de

folosință îndelungată ca maşinile de spălat sau aspiratoarele devin indispensabile. Crearea unei ambiențe plăcute în locuință nu este de neglijat pentru asigurarea condițiilor necesare pentru odihnă şi relaxare. În acest sens, bunurile pentru decorarea locuințelor (covoare, perdele etc.) nu trebuie sa lipsească. Pentru satisfacerea unor necesități de ordin superior, culturale, de informare, dar şi de recreație, aparatura audio-video (aparate de radio, televizoare, radiocasetofoane, videocasetofoane) devine o necesitate în condițiile unei vieți moderne şi civilizate.

La rândul sau, îmbogățirea şi diversificarea ofertei de bunuri de folosință îndelungată contribuie la amplificarea nevoilor, dar mai ales a aspirațiilor de consum ale populației.

Pe fondul unei dotări precare a majorității gospodăriilor de bunuri de folosință îndelungată de înalt nivel calitativ ca urmare a lipsurilor acute, în anii anteriori lui 1990 pe piața românească exista cerere nesatisfăcută pentru astfel de produse. Ca urmare, produsele electronice şi electrotehnice din import, superioare din punct de vedere calitativ şi al performanțelor față de cele realizate de producția internă, au invadat piața românească. Oferta autohtonă nu a putut face față concurenței, ceea ce a dus la prăbuşirea producției interne pentru astfel de bunuri.

Din păcate, veniturile în scădere ale populației, puterea de cumpărare redusă şi prețurile uneori prohibitive pentru cele mai multe dintre aceste produse, le face inaccesibile pentru majoritatea gospodăriilor, inhibând cererea.

Analiza înzestrării cu bunuri de folosință îndelungată a populației relevă o serie de aspecte notabile şi de evoluții atipice legate de conjunctura economică care determină modificări neaşteptate ale comportamentului de consum pe termen scurt.

Astfel, gradul de înzestrare al populației cu bunuri de uz casnic (frigidere, maşini de spălat, aspiratoare, maşini de aragaz) şi cultural (televizoare, aparate de radio) precum şi cu autoturisme nu a scăzut comparativ cu anul 1989 (tabelul 9). Dimpotrivă, acesta a crescut la toate produsele menționate, înregistrând o creştere remarcabilă în cazul autoturismelor, de peste 2 ori în 1997 față de 1989.

Această creştere a gradului de dotare cu bunuri de folosință îndelungată a fost determinata, probabil, de necesitatea investirii economiilor acumulate de-a lungul timpului, pentru a nu le pierde din cauza inflației.

În acest caz, rolul anticipațiilor inflaționiste ca şi neîncrederea populației în sistemul bancar, alături de existența unei cereri reale şi a unor necesități reprimate mult timp s-au concretizat în achiziționarea unor astfel de bunuri utile, considerate investiții sigure.

Pe de altă parte, dotarea populației cu aparate vechi, uzate moral, dar şi fizic, a impus înlocuirea acestora cu altele noi. Cumpărările au fost stimulate sau chiar facilitate de îmbogățirea şi diversificarea ofertei de piață. Exemplul cel mai elocvent este cel al apariției televizoarelor color, dar nu numai.

Aceste achiziționări de bunuri de folosință îndelungată au fost făcute, în cele mai multe cazuri cu eforturi financiare deosebite sau chiar cu sacrificii, cu prețul restrângerii severe a altor componente ale consumului.

Tabelul 9 - Înzestrarea populației cu bunuri de folosință îndelungată

bucați/1000 locuitori

Bunuri	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Aparate de radio	284,7	286,5	298,9	302,9	304,0	304,5	306,0	318,4	326,9
Televizoare	191,2	190,9	195,9	200,4	201,6	201,8	224,7	231,6	233,7
Frigidere	176,3	174,8	173,3	175,3	176,6	177,6	196,4	201,4	204,3
Maşini de aragaz	139,8	139,6	141,2	139,4	141,7	146,0	160,6	170,2	174,3
Maşini de spălat	147,5	149,2	150,8	149,5	148,5	153,3	147,7	150,1	149,6
Aspiratoare	75,7	77,2	79,2	81,1	84,8	85,1	86,8	91,3	95,2
Autoturisme	50,2	54,5	61,4	67,9	76,2	85,5	92,8	101,0	109,9

***Sursa**: CNS, Anuarul statistic 1995, 1998.*

O altă explicație a creşterii gradului de dotare a populației cu bunuri de folosință îndelungată în condițiile scăderii puterii de cumpărare şi a consumului în general ar putea fi includerea în evidențele statistice şi a celor achiziționate de patroni pentru firme, care nu sunt deloc de neglijat. Este vorba mai ales de autoturisme, care au înregistrat evoluția cea mai spectaculoasă (tabelul 10).

Tabelul 10 - Evoluția înzestrării populației cu bunuride folosință îndelungată

Bunuri	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Aparate de radio	100,6	104,3	101,3	100,4	100,2	100,5	104,0	102,7
Televizoare	99,8	102,6	102,3	100,6	100,1	111,3	103,1	100,9
Frigidere	99,2	99,1	101,2	100,7	100,6	110,6	102,5	101,4
Maşini de aragaz	99,7	101,1	98,7	101,6	103,0	110,0	106,0	102,4
Maşini de spălat	101,2	101,1	99,1	99,3	103,2	96,3	101,6	99,6
Aspiratoare	102,0	102,6	102,4	104,6	100,4	102,0	105,2	104,3
Autoturisme	108,6	112,7	112,7	110,6	112,2	108,2	108,8	108,8

***Sursa**: calculat după Anuar statistic 1995, 1998.*

Cu toate acestea, existența în 1997 a 100 autoturisme la 1000 de locuitori sau a unui frigider la 5 persoane, a unui aspirator la mai mult de 10 locuitori, a unei maşini de spălat la aproape 7 persoane, a unui aragaz la 6 locuitori ori a unui televizor la 5 persoane nu indică un grad de dotare corespunzător cu bunuri de folosință îndelungată, mai ales ca multe dintre ele provin din perioadele anterioare, sunt cumpărate cu mulți ani în urmă, sunt depăşite din punct de vedere moral şi nu mai sunt în cea mai buna stare de funcționare.

De altfel, în anii 1996 şi 1997 se poate remarca o încetinire a dinamicii evoluției pozitive a gradului de dotare cu bunuri de folosință îndelungată, cauza

principală constituind-o scăderea puterii de cumpărare prin reducerea veniturilor reale, pe fondul creşterilor mari de preţuri. Din acest motiv o parte dintre aparatele sau autoturismele scoase din funcţiune nu au mai fost înlocuite cu altele noi.

Analiza înregistrării cu bunuri de folosinţă îndelungată pe tipuri de gospodării permite identificarea unor elemente de caracterizare a comportamentului specific diferitelor categorii sociale, precum şi diferenţieri pronunţate între ele, în strânsa corelaţie cu posibilităţile financiare ale acestora (tabelul 11). Astfel, gospodăriile de patroni, care dispun de venituri mai mari comparativ cu celelalte tipuri de gospodării, şi-au orientat investiţiile către bunuri durabile, depăşind mult atât numeric cât şi structural, acumulările celorlalte categorii sociale. O situaţie ceva mai bună, peste medie, - dar, evident, inferioară patronilor – prezintă gospodăriile de salariaţi. Acestea, beneficiind de venituri relativ stabile, au putut apela la unele forme de creditare pentru a-şi procura, în timp, o serie de produse necesare dotării locuinţelor. Celelalte categorii de gospodarii dispun de o dotare inferioară, mult sub nivelul mediu situându-se gospodăriile de ţărani.

Astfel, dacă la 100 de gospodării de patroni revin în medie 98 frigidere, la 100 de gospodării de ţărani doar 37,8. Asemănător, în timp ce aproape toate gospodăriile de patroni deţin televizoare color, din 100 de gospodării de ţărani numai 15 aveau în 1997 un astfel de aparat. Referitor la gospodăriile de salariaţi, 67 din 100 dispun de televizor color, 60 au maşini de spălat rufe, 86 sunt dotate cu frigider, 44 deţin aspirator de praf.

Tabelul 11 - Înzestrarea cu bunuri de folosinţă îndelungată pe categorii de gospodării

nr. mediu/100 gospodării

Bunuri	Anii	Total gospodării	Salariaţi	Patroni	Ţărani	Şomeri	Pensionari
Aragazuri	1995	74,0	88,3	99,4	37,6	72,1	68,4
	1996	63,6	77,9	91,1	35,1	58,9	57,3
	1997	74,7	88,9	94,4	45,7	75,1	69,2
Frigidere	1995	69,5	85,0	97,0	36,9	66,3	62,0
	1996	69,6	86,0	98,0	38,5	64,6	62,4
	1997	70,0	86,6	98,0	37,8	65,7	63,7
Congelatoare	1995	13,2	19,8	51,2	4,3	5,7	9,0
	1996	13,4	21,2	55,0	4,4	7,6	8,5
	1997	14,4	23,3	53,5	4,7	8,3	9,4
Maşini de spălat rufe	1995	48,9	66,0	90,2	24,3	46,8	38,0
	1996	43,5	61,2	80,2	29,6	41,3	33,0
	1997	42,0	60,8	75,3	16,3	40,2	32,0
Aspiratoare de praf	1995	30,2	47,0	72,0	5,0	21,5	20,0
	1996	30,2	49,1	79,2	4,1	23,2	19,2
	1997	27,2	44,5	69,7	4,0	20,5	18,1
Televizoare color	1995	33,5	52,5	98,2	10,7	25,3	19,8
	1996	37,9	60,5	102,5	12,6	30,8	23,2
	1997	42,5	67,3	97,5	15,3	36,9	27,6

Bunuri	Anii	Total gospodării	Salariaţi	Patroni	Ţărani	Şomeri	Pensionari
Radio radio-casetofoane	1995	71,3	78,4	85,3	61,4	63,6	67,9
	1996	64,7	72,4	83,7	53,7	59,4	60,9
	1997	58,1	65,3	72,2	49,3	49,7	54,9
Videocasetofoane	1995	6,2	11,0	38,4	1,2	4,4	2,2
	1996	5,7	10,6	36,6	1,3	5,4	1,8
	1997	4,9	9,5	29,8	1,1	3,2	1,6
Autoturisme	1995	18,8	29,7	84,1	8,2	13,2	10,0
	1996	18,2	29,6	88,1	8,2	12,8	9,6
	1997	18,2	30,3	83,3	8,2	14,3	9,8

***Sursa**: Aspecte privind calitatea vieţii, CNS, 1998.*

Dintre bunurile de folosinţă îndelungată, şomerii şi pensionarii prezintă o situaţie relativ mai bună, dar, evident, sub media pe total gospodarii, în ceea ce priveşte dotarea cu frigidere, aparate radio, maşini de aragaz şi într-o oarecare măsură cu televizoare color. Aceste categorii sociale provin în cea mai mare parte din rândul salariaţilor, iar procurarea acestor produse durabile s-a făcut, în general, în perioada când făceau parte din categoria persoanelor active şi realizau venituri mai mari care le permiteau efectuarea unor astfel de investiţii.

Gospodăriile de ţărani sunt de departe cele mai vitregite în ceea ce priveşte dotarea locuinţelor cu bunuri de folosinţă îndelungată. Singurele bunuri durabile de care dispun într-o proporţie mai mare - şi care pot suferi o comparaţie cu media -, sunt aparatele de radio. Astfel, o gospodărie din doua este deţinătoare a unui aparat de radio, în timp ce 37% au frigidere şi 45% maşini de aragaz. Această situaţie este determinată în primul rând de precaritatea veniturilor băneşti ale gospodăriilor de ţărani, dar şi de nivelul slab de dezvoltare a serviciilor legate de funcţionarea şi întreţinerea acestor aparate în mediul rural, de însuşi modul de viaţă al acestei categorii sociale care determină un anumit comportament de consum.

În ceea ce priveşte dotarea cu autoturisme, proporţia deţinătorilor este mult diferenţiată pe categorii socioprofesionale, variind între 83,3% în cazul gospodăriilor de patroni şi 8,2% la cele de ţărani în 1997. Dintre salariaţi, 30% sunt posesori ai unui autoturism. Resursele financiare individuale reduse, orientarea preponderentă a acestora către consumul alimentar şi a altor produse de strictă necesitate, plasează gospodăriile de şomeri şi pensionari printre categoriile cele mai defavorizate, după cele de ţărani, atât la capitolul dotare cu autoturisme, dar şi în privinţa celorlalte bunuri de folosinţă îndelungată.

Conform datelor rezultate din ancheta integrată în gospodării, în anii 1996 şi 1997 faţă de 1995 se constată o reducere a dotărilor cu maşini de spălat rufe, aspiratoare de praf, aparate de radio, videocasetofoane şi o stagnare chiar în cazul autoturismelor ca urmare a erodării puterii de cumpărare în această perioadă şi a degradării nivelului de trai.

Mediul rezidenţial îşi pune amprenta asupra înzestrării locuinţei, superioritatea urbanului fiind evidentă la toate tipurile de bunuri de folosinţă îndelungată, comparativ cu mediul rural (tabelele nr. 13 şi nr. 14). Diferenţele sunt

semnificative. Astfel, în timp ce din 100 de gospodarii în mediul urban 90 dispuneau de frigidere şi maşini de aragaz, 60 aveau maşini de spălat, iar 64 deţineau televizoare color, în mediul rural numai 52 de gospodării utilizau frigider, 60 foloseau maşini de aragaz, 24 aveau maşini de spălat şi 22 beneficiau de televizoare color. Dacă peste un sfert din gospodăriile urbane posedă autoturisme, cele rurale sunt dotate cu un astfel de mijloc de transport în proporţie de numai 11%.

Dacă se are în vedere perioada în care au fost dobândite bunurile de folosinţă îndelungată aflate în înzestrarea gospodăriilor, se constată că majoritatea aparatelor de uz casnic (aragaz, frigider, maşini de spălat, aspiratoare de praf) provin din perioade anterioare anului 1990, deci sunt în funcţiune de 10-15 ani sau chiar mai mult (tabelul 12).

După această dată, în majoritatea gospodăriilor, mai ales a celor sărace, s-a urmărit în principal înlocuirea celor devenite nefuncţionale şi mai puţin înnoirea sau modernizarea dotărilor existente.

Pentru gospodăriile cu venituri mai mari sau cu resurse financiare provenite din economiile realizate în anii anteriori, după 1990 investiţiile au fost orientate cu precădere spre produsele cu grad ridicat de tehnicitate şi s-au concretizat în achiziţionarea de bunuri de tipul televizoarelor color, aparaturii audio-video, autoturismelor, congelatoarelor, tendinţă manifestată atât în mediul urban cât şi în cel rural. Astfel, 79% din totalul televizoarelor color, 65% din cel al videocasetofoanelor precum şi peste 45% din cel al congelatoarelor şi autoturismelor existente la populaţie au fost cumpărate în această perioadă.

Tabelul 12 - Înzestrarea gospodăriilor cu bunuri de folosinţă îndelungată după anul dobândirii

nr.mediu/100gospodării

Bunuri	Total 1997	din care dobândite		
		înainte de 1981	în perioada 1981-1990	în perioada 1991-1997
- aragaz	74,7	36,9	25,7	12,1
- frigider	70,0	28,4	30,7	10,9
- congelator	14,4	1,2	6,6	6,6
- maşini de spălat rufe	42,0	15,6	18,7	7,7
- aspiratoare de praf	27,2	8,7	12,2	6,3
- televizoare color	42,5	0,4	8,9	33,2
- radio, radiocasetofoane	58,1	17,2	22,0	18,9
- videocasetofoane	4,9	0,1	1,7	3,1
- autoturisme	18,2	2,7	7,3	8,2

***Sursa**: Aspecte privind calitatea vieţii, CNS, 1998.*

Diversificarea ofertei, liberalizarea comercializării anumitor produse considerate restrictive pentru cumpărătorii interni până în 1989, disponibilităţile băneşti existente la populaţie şi teama devalorizării lor ca urmare a creşterii

ratei inflației au influențat aceste opțiuni ale populației pentru achiziționarea anumitor bunuri de folosință îndelungată.

Cu toate acestea, se menține încă o dotare necorespunzătoare, nesatisfăcătoare a majorității gospodăriilor cu unele bunuri care au devenit deja o necesitate pentru condiția omului modern şi nu un lux. Prețurile ridicate fac ca anumite bunuri durabile să devină inaccesibile pentru gospodăriile numeroase şi cu venituri care abia pot să acopere cheltuielile curente.

Tabelul 13 - Înzestrarea gospodăriilor din mediul urban cu bunuri de folosință îndelungată după anul dobândirii

nr.mediu/100 gospodării

Bunuri	Total 1997	din care dobândite		
		înainte de 1981	în perioada 1981-1990	în perioada 1991-1997
- aragazuri	90,6	47,5	31,1	12,0
- frigidere	89,3	39,8	37,2	12,3
- congelatoare	20,5	2,0	9,8	8,7
- maşini de spălat rufe	60,4	23,0	26,0	11,4
- aspiratoare de praf	48,3	15,9	21,5	10,9
- televizoare color	64,0	0,5	14,2	49,3
- radio, radiocasetofoane	62,5	16,3	23,6	22,6
- videocasetofoane	8,3	0,1	3,0	5,2
- autoturisme	25,6	3,9	10,5	11,2

Sursa: Aspecte privind calitatea vieții, CNS, 1998.

Tabelul 14 - Înzestrarea gospodăriilor din mediul rural cu bunuri de folosință îndelungată după anul dobândirii

nr.mediu/100 gospodării

Bunuri	Total 1997	din care dobândite		
		înainte de 1981	în perioada 1981-1990	în perioada 1991-1997
- aragazuri	60,0	27,2	20,7	12,1
- frigidere	52,1	17m8	24,7	9,6
- congelatoare	8,8	0,5	3,6	4,7
- maşini de spălat rufe	24,9	8,7	11,9	4,3
- aspiratoare de praf	7,6	1,9	3,6	2,1
- televizoare color	22,5	0,2	4,1	18,2
- radio, radiocasetofoane	53,9	18,0	20,6	15,3
- videocasetofoane	1,7	sub 0,05	0,5	1,2
- autoturisme	11,3	1,5	4,3	5,5

Sursa: Aspecte privind calitatea vieții, CNS, 1998.

Resursele financiare limitate precum şi aceste prețuri, uneori prohibitive, cu care se comercializează maşinile, aparatele şi obiectele de uz casnic şi

gospodăresc, au făcut ca achiziționările de produse noi să se efectueze cu frecvență redusă la majoritatea gospodăriilor. În aceste condiții acumulările nu pot fi consistente, îmbunătățirea, completarea sau modernizarea înzestrării gospodăriei presupunând un efort investițional major, ce nu poate fi susținut uşor atâta timp cât veniturile disponibile sunt orientate preponderent spre produse de strictă necesitate.

3. INFLUENȚA PREȚURILOR ASUPRA CHELTUIELILOR NEALIMENTARE DE CONSUM

Grupa produselor nealimentare reprezintă o categorie de mărfuri care, în condiții normale, prezintă un grad de elasticitate mai mare la modificarea prețurilor, comparativ cu grupa produselor alimentare.

În condițiile noastre însă, cu toate ca situația poate părea paradoxală, elasticitatea cheltuielilor băneşti, destinate produselor nealimentare, la evoluția continuu ascendentă a prețurilor, este foarte scăzută. Aceasta poate fi consecința reducerii severe a consumului, care a ajuns la un prag inferior sub care nu mai poate coborî. Se ştie că în condițiile unui consum foarte scăzut cererea devine inelastică la creşterea prețurilor. Gospodăriile alocă cea mai mare parte a cheltuielilor băneşti de consum pentru satisfacerea nevoilor primare, la care nu pot renunța, pentru a-şi asigura subzistența. În acest fel are loc o degradare continuă a structurii consumului prin renunțarea la produsele de calitate superioară şi achiziționarea în schimb, cu prioritate, a unor produse cu prețuri mai mici, dar mai slabe din punct de vedere calitativ. Aceasta situație poate fi şi o consecință a influenței indirecte a creşterii prețurilor la unele produse sau servicii de strictă necesitate, indispensabile, chiar obligatorii pentru fiecare gospodărie (alimente de bază, servicii legate de locuință etc.) şi care au antrenat o reducere a consumului la întreaga gamă de bunuri de consum, inclusiv nealimentare.

Tabelul 15 - Elasticitatea cheltuielilor băneşti la creşterea prețurilor

-%-

	Dinamica cheltuielilor		Indicii prețurilor		Elasticitatea	
	’96/’95	’97/’96	’96/’95	’97/’96	’96/’95	’97/’96
Total gospodării	132,6	206,5	156,9	251,4	57,3	70,3
- alimentare	123,0	213,1	155,2	245,6	41,7	77,7
- nealimentare	140,0	188,5	160,3	242,6	66,3	62,1
- servicii	145,3	229,0	153,6	303,9	84,5	63,2
Salariați	134,5	206,4	156,9	251,4	60,6	70,3
- alimentare	125,5	213,7	155,2	245,6	46,2	78,1
- nealimentare	141,3	188,7	160,3	242,6	68,5	62,2
- servicii	148,2	226,6	153,6	303,9	89,9	62,1
Patroni	123,8	73,2	156,9	251,4	41,8	48,3
- alimentare	132,0	81,2	155,2	245,6	58,0	55,8
- nealimentare	111,8	60,3	160,3	242,6	19,6	42,3
- servicii	138,2	84,7	153,6	303,9	71,3	41,5
țărani	142,2	05,4	156,9	251,4	74,3	69,6
- alimentare	122,2	11,9	155,2	245,6	40,2	76,9

	Dinamica cheltuielilor		Indicii preţurilor		Elasticitatea	
	’96/’95	’97/’96	’96/’95	’97/’96	’96/’95	’97/’96
- nealimentare	159,7	88,6	160,3	242,6	99,0	62,1
- servicii	142,3	46,6	153,6	303,9	78,9	71,9
Şomeri	128,4	36,0	156,9	251,4	49,9	89,8
- alimentare	136,1	22,3	155,2	245,6	65,4	84,0
- nealimentare	110,0	52,7	160,3	242,6	16,6	07,1
- servicii	151,7	48,2	153,6	303,9	96,5	72,7
Pensionari	132,8	10,8	156,9	251,4	57,6	73,2
- alimentare	122,0	17,7	155,2	245,6	39,9	80,8
- nealimentare	141,7	91,1	160,3	242,6	69,2	63,9
- servicii	145,7	32,9	153,6	303,9	85,3	65,2

***Sursa**: calculat după Buletin statistic de preţuri, nr.1-12/1995, 1996, 1997; Veniturile, cheltuielile şi consumul populaţiei, CNS, 1995, 1996, 1997.*

Analizând dinamica cheltuielilor băneşti de consum comparativ cu dinamica preţurilor, se constată uşor că indicii preţurilor devansează în mod constant indicii cheltuielilor (tabelul 15) atât pentru produse alimentare, nealimentare cât şi pentru servicii. Aceasta înseamnă reducerea consumului şi deteriorarea structurii acestuia pentru toate grupele de produse conform datelor rezultate din ancheta integrată realizată de CNS. Această situaţie este consecinţa directă şi imediată a scăderii veniturilor reale şi a puterii de cumpărare a populaţiei. În mod normal, dacă veniturile ar creşte, ponderea cheltuielilor alimentare, după ce consumul alimentar a atins un anumit nivel, ar trebui să înregistreze o tendinţă de diminuare, în condiţiile unei creşteri absolute a acestuia. Ponderea cheltuielilor nealimentare, pentru bunuri de folosinţă îndelungată şi mai ales a serviciilor ar creşte. În ultimii ani, dimpotrivă, pe fondul reducerii veniturilor reale şi al creşterii permanente a preţurilor, a crescut ponderea cheltuielilor alimentare în detrimentul celor nealimentare şi pentru servicii. De menţionat că sporirea ponderii cheltuielilor alimentare nu s-a concretizat în îmbunătăţirea cantitativă sau calitativă a consumului.

Pe categorii de gospodării, creşterea preţurilor a fost urmată, în mod firesc, de creşterea cheltuielilor băneşti de consum, dar într-o măsură mai mică, ceea ce semnifică o deteriorare a nivelului de trai pentru toate categoriile sociale. Chiar şi în cazul gospodăriilor de patroni, ale căror venituri sunt mai mari, creşterea cheltuielilor de consum nu a ţinut pasul cu creşterea preţurilor.

O excepţie singulară, dar care confirmă regula, se poate constata în cazul gospodăriilor de şomeri, în anul 1997, pentru grupa produselor nealimentare. În acest an, deşi preţurile produselor nealimentare au crescut cu 242,6% faţă de anul precedent, cheltuielile şomerilor cu aceste produse au sporit cu 252,7%, ceea ce înseamnă fie că au achiziţionat mai multe produse de acest gen, fie că au cumpărat produse de calitate superioară, mai scumpe. Acesta poate fi efectul acordării plăţilor compensatorii persoanelor disponibilizate în cursul anului 1997 şi care, în lipsa altor posibilităţi avantajoase de

plasament a sumelor de bani primite, au considerat achiziționarea de produse nealimentare, în special bunuri de folosință îndelungată, ca fiind investiția cea mai sigură.

Pe grupe mari de produse (alimentare, nealimentare, servicii), elasticitatea cheltuielilor băneşti ale gospodăriilor la creşterea prețurilor ar putea fi mai puțin relevantă, ea ascunzând situațiile punctuale, ale unor bunuri sau servicii concrete, între care există diferențe substanțiale, care pot pune în evidență mai pregnant dezechilibrele existente în structura consumului populației.

În cadrul grupei produselor nealimentare are loc o reducere a consumului pentru majoritatea elementelor componente. Veniturile mici ale populației şi prețurile ridicate ale produselor, permit cumpărarea, în cadrul fiecărei componente de consum, în primul rând a celor strict necesare, în cantități relativ reduse şi, în general, a sortimentelor celor mai ieftine. Pentru procurarea altor produse, într-o gamă sortimentală mai bogată, necesare unui trai normal, rămâne foarte puțin din veniturile gospodăriilor după acoperirea necesităților vitale.

Pe total gospodarii (tabelul 16) doar pentru câteva produse nealimentare, indicele cheltuielilor de consum a crescut mai mult decât indicele prețurilor. Este vorba de maşini de spălat, articole de menaj, combustibil şi detergenți. În cazul maşinilor de spălat, cheltuielile cu achiziționarea acestora au crescut prin pătrunderea pe piață a unor produse de import într-o gamă sortimentală diversificată, de calitate superioară, dar şi cu prețuri mai ridicate. Cheltuielile gospodăriilor cu combustibilul au sporit în principal din cauza repetatelor majorări ale prețurilor, pe seama reducerii altor elemente de cheltuieli de consum. Articolele de menaj şi detergenții reprezintă produse de strictă necesitate, iar sporirea cheltuielilor cu astfel de produse în ritm mai rapid față de creşterea prețurilor este rezultatul atât al îmbogățirii ofertei cât şi al existenței unor nevoi nesatisfăcute.

Tabelul 16 - Elasticitatea cheltuielilor pentru produse nealimentare la creşterea prețurilor - total gospodării -

-%-

	Dinamica cheltuielilor		Indicii prețurilor		Elasticitatea	
	’96/’95	’97/’96	’96/’95	’97/’96	’96/’95	’97/’96
Total produse nealimentare	140,0	188,5	160,3	242,6	66,3	62,1
Îmbrăcăminte	136,7	171,7	147,9	255,9	76,6	46,0
Confecții	138,2	169,2	150,6	265,1	75,5	41,9
Tricotaje	134,8	169,9	143,0	241,2	80,9	49,5
Încălțăminte	136,1	176,8	160,4	247,9	59,8	51,9
Mobilă	103,6	198,6	167,9	209,0	5,3	90,5
Frigidere	113,2	125,0	158,7	178,3	22,5	31,9

	Dinamica cheltuielilor		Indicii preţurilor		Elasticitatea	
	’96/’95	’97/’96	’96/’95	’97/’96	’96/’95	’97/’96
Maşini spălat	184,4	142,8	166,2	223,9	127,5	34,5
Maşini aragaz	125,7	158,5	160,7	212,3	42,3	52,1
Articole menaj	157,3	175,5	141,7	212,3	137,4	67,2
Detergenţi	148,0	208,1	150,9	196,5	94,3	112,0
Cărţi, ziare, reviste	131,5	169,0	158,2	176,2	54,1	90,6
Autoturisme	56,0	191,8	151,5	193,6	85,4	98,1
Combustibil	159,9	227,6	144,9	298,7	133,4	64,2
Tutun, ţigări	169,0	209,8	227,2	242,4	54,3	77,1

***Sursa**: calculat după Buletin statistic de preţuri nr.1-12/1995, 1996, 1997;Veniturile, cheltuielile şi consumul populaţiei, CNS, 1995, 1996, 1997.*

În anul 1997, reducerea consumului este evidentă la toate produsele nealimentare, cu excepţia detergenţilor.

Anul 1997 marchează o puternică diminuare a consumului şi o degradare accentuată a structurii acestuia faţă de anii precedenţi. Pe fondul majorărilor substanţiale de preţuri care au avut loc în cursul acestui an (în medie de 2,5 ori faţă de anul precedent la produsele nealimentare), cumulate cu diminuarea veniturilor reale ale populaţiei, indicele cheltuielilor de consum a crescut mult mai lent. Gospodăriile şi-au restrâns consumul atât cantitativ dar şi sortimental, calitativ, începând cu articolele de îmbrăcăminte (confecţii, tricotaje) şi încălţăminte până la bunurile de uz casnic sau de folosinţă îndelungată (frigidere, maşini de spălat, maşini de aragaz). Cheltuielile efectuate de gospodării pentru detergenţi nu s-au redus însă, ci dimpotrivă, ele au sporit chiar într-un ritm superior dinamicii preţurilor, pentru toate tipurile de gospodării (anexele 1-5). Creşterea indicelui cheltuielilor cu detergenţi peste indicele de creştere a preţurilor, la toate categoriile sociale incluse în ancheta integrată a CNS, conduce la concluzia că a avut loc o creştere a consumului efectiv pentru aceste produse. Această creştere poate fi rezultatul, pe de o parte, al îmbogăţirii şi diversificării ofertei, iar pe de altă parte, al existenţei unor nevoi reale de consum ale populaţiei. În creşterea consumului de detergenţi s-ar putea regăsi, într-o anumită măsură, şi efectul campaniei publicitare intense promovate prin toate mijloacele de informare.

La gospodăriile de salariaţi (anexa 1), prin prisma creşterii indicelui cheltuielilor de consum peste indicele preţurilor la articole de menaj, maşini de spălat, maşini de aragaz sau autoturisme, putem aprecia o creştere a consumului pentru aceste produse. Existenţa unor venituri băneşti, relativ stabile şi sigure pentru această categorie socială, a permis achiziţionarea unor bunuri de folosinţă îndelungată, de altfel necesare pentru desfăşurarea unei vieţi normale. Aceste achiziţii noi vin să acopere nişte lipsuri acumulate ani în şir şi care nu pot fi depăşite decât prin restrângerea consumului pentru celelalte produse.

Gospodăriile de patroni reprezintă singura categorie socială care a acordat o mai mare atenție articolelor de vestimentație (tricotaje, încălțăminte) în anul 1996. Anul următor însă, marchează, şi în cazul acestei categorii sociale, oarecum favorizată din punct de vedere al consumului comparativ cu celelalte, o cădere serioasă a consumului la cele mai multe produse nealimentare (anexa 2). Cu excepția detergenților, pentru toate celelalte bunuri nealimentare cheltuielile au crescut mult mai lent decât prețurile.

În cazul gospodăriilor de şomeri, există diferențe însemnate de la un produs la altul în ceea ce priveşte dinamica cheltuielilor băneşti de consum (anexa 3). Se pot remarca unele creşteri mai importante ale cheltuielilor pentru produse ca tricotaje, mobilă, maşini de spălat, maşini de aragaz, articole de menaj, cheltuieli care înregistrează un indice de creştere superior indicelui prețurilor. Fluctuații însemnate se înregistrează şi de la un an la altul. Astfel, dacă în 1996 elasticitatea cheltuielilor nealimentare la prețuri era foarte scăzută (0,16), în schimb în 1997, şomerii sunt singura categorie socială la care coeficientul de elasticitate a cheltuielilor băneşti față de prețuri are o valoare supraunitară (1,07) pe ansamblul produselor nealimentare. Explicația poate fi găsită, aşa cum s-a mai menționat, în existența unor disponibilități băneşti mai mari la gospodăriile de şomeri, ca urmare a efectuării plăților compensatorii în 1997.

Ca şi alte tipuri de gospodării, cele de țărani, pentru a reuşi să facă față unor cheltuieli suplimentare pentru aprovizionarea cu combustibili necesari fie încălzirii locuinței ori efectuării unor lucrări agricole, fie pentru achiziționarea unor articole de menaj necesare oricărei gospodării țărăneşti, trebuie să renunțe la multe alte cheltuieli băneşti. Cele mai evidente restrângeri ale consumului se remarcă la bunurile de folosință îndelungată (anexa 4), a căror achiziționare presupune sume importante de bani de care această categorie socială, poate cea mai defavorizată alături de pensionari, nu dispune.

Gospodăriile de pensionari înregistrează în anul 1996 indici ai cheltuielilor destinate procurării articolelor de menaj, combustibililor sau tricotajelor, superiori indicilor de preț pentru aceleaşi produse. Aceste creşteri de cheltuieli sunt realizate pe seama reducerii în special a celor cu bunurile de folosință îndelungată (frigidere, maşini de spălat, maşini de aragaz, autoturisme). În anul 1997, în mod surprinzător însă, pensionarii, după cum rezulta din datele anchetei, cheltuie mai mult pentru maşini de spălat, autoturisme sau cărți, ziare şi reviste (anexa 5). Veniturile mici ale pensionarilor nu le pot permite însă sporirea unor cheltuieli fără reprimarea unor necesități sau restrângerea altor cheltuieli în compensație.

Anul 1997 este un an de declin al consumului pentru toate categoriile sociale. Salturile importante de prețuri din acest an şi-au pus serios amprenta asupra consumului în general, reflectându-se în special în reducerea celui nealimentar. Dezechilibrele existente în satisfacerea nevoilor populației s-au accentuat, consumul limitându-se la produsele de strictă necesitate pentru majoritatea gospodăriilor.

CONCLUZII

1. Sub influența creşterii permanente a prețurilor la toate bunurile de consum, concomitent cu frânarea creşterii veniturilor nominale, s-a produs scăderea abruptă a puterii de cumpărare, cu consecințe negative directe asupra nivelului de trai al marii majorități a populației.
2. Cererea solvabilă s-a redus şi, ca urmare, consumul populației s-a restrâns la strictul necesar pentru subzistență, la toate componentele sale principale: produse alimentare, nealimentare, servicii.
3. Structura consumului populației s-a degradat permanent. Ponderea cheltuielilor cu consumul alimentar în totalul cheltuielilor de consum a crescut, fără ca în volum absolut acesta sa se îmbunătățească. Această situație este caracteristică unei economii slab dezvoltate, cu o populație săracă.
4. Autoconsumul de produse agroalimentare deține o pondere importantă în consumul populației. În acest fel, populația încearcă să amortizeze scăderea veniturilor reale, să se protejeze prin adaptarea la situația de criză economică.
5. Consumul realizat din economia paralela, prin cumpărarea de produse de speculă, provenite din furturi sau contrabandă, a luat proporții. Acesta este un răspuns la incapacitatea societății de a asigura condițiile care să facă posibilă satisfacerea nevoilor populației la un nivel decent. Populația este nevoită să apeleze la aceste forme de consum pentru procurarea unor produse mai ieftine, mai accesibile pentru veniturile scăzute.
   Dezvoltarea economiei paralele este o realitate evidentă, iar formele sale de manifestare au căpătat dimensiuni alarmante.
6. Abundența pe piața românească a produselor de import a devenit o frână în relansarea producției interne de bunuri de consum. Pentru produsele de înaltă tehnicitate, producția internă, slab performantă, nu poate face față, din punct de vedere calitativ, concurenței externe. Chiar şi industria producătoare de bunuri de consum competitive, nu rezistă concurenței neloiale create de pătrunderea masivă pe piața românească a unor produse de import mai slabe din punct de vedere calitativ, dar mai ieftine.
7. Categoriile sociale cele mai afectate, cele mai defavorizate în ceea ce priveşte consumul, cuprind mase largi ale populației, de la familiile cu mulți copii, şomeri la cele cu venituri fixe şi limitate (pensionari, salariații din sectorul bugetar etc.), de la tineri la vârstnici. Scăderea consumului şi, implicit, a nivelului de trai are efecte negative asupra vieții sociale şi spirituale, dar prejudiciază în mod grav chiar şi dezvoltarea fizică şi starea de sănătate a marii majorități a populației.

8. Ameliorarea consumului şi a nivelului de trai al populației ține, în primul rând, de relansarea dezvoltării economice, care nu se poate realiza fără creşterea producției interne de bunuri şi servicii de consum.
9. Relaxarea restricțiilor impuse creşterii veniturilor salariale ale populației, ar putea determina, prin sporirea cererii de consum, şi o creştere a volumului producției interne de bunuri şi servicii de consum.
10. În paralel, urmărirea cu consecvență a modului de realizare a fundamentării pe baze economice reale a prețurilor, în special pentru produsele şi serviciile de maximă importanță pentru populație, s-ar putea concretiza într-un plus în îmbunătățirea consumului populației. În acelaşi timp, anumite măsuri de limitare a acțiunilor speculative din sfera circulației mărfurilor, care măresc în mod artificial prețurile de consum, nu sunt lipsite de importanță.

ANEXE

Anexa 1 - Elasticitatea cheltuielilor pentru produse nealimentare la creşterea preţurilor - gospodării de salariaţi -

-%-

	Dinamica cheltuielilor		Indicii preţurilor		Elasticitatea	
	’96/’95	’97/’96	’96/’95	’97/’96	’96/’95	’97/’96
TOTAL PRODUSE NEALIMENTARE	141,3	188,7	160,3	242,6	68,5	62,2
Îmbrăcăminte	141,1	175,4	147,9	255,9	85,8	48,3
Confecţii	145,5	173,7	150,6	265,1	89,9	44,6
Tricotaje	131,4	172,8	143,0	241,2	73,0	51,6
Încălţăminte	140,4	177,8	160,4	247,9	66,9	52,6
Mobilă	129,5	126,0	167,9	209,0	43,5	23,9
Frigidere	125,3	130,5	158,7	178,3	43,1	39,0
Maşini spălat	86,4	298,4	166,2	223,9	-20,5	160,1
Maşini aragazuri	187,2	138,5	160,7	212,3	143,7	34,3
Articole menaj	142,5	182,2	141,7	212,3	101,9	73,2
Detergenţi	151,1	209,8	150,9	196,5	100,4	113,8
Cărţi, ziare, reviste	134,6	169,3	158,2	176,2	59,5	90,9
Autoturisme	58,6	307,5	151,5	193,6	80,4	107,2
Combustibil	155,1	249,3	144,9	298,7	122,7	75,1
Tutun, ţigări	173,4	205,9	227,2	242,4	57,7	74,4

Sursa: idem, tabel 16.

Anexa 2 - Elasticitatea cheltuielilor pentru produse nealimentare la creşterea preţurilor - gospodării de patroni -

-%-

	Dinamica cheltuielilor		Indicii preţurilor		Elasticitatea	
	’96/’95	’97/’96	’96/’95	’97/’96	’96/’95	’97/’96
TOTAL PRODUSE NEALIMENTARE	111,8	160,3	160,3	242,6	19,6	42,3
Îmbrăcăminte	115,2	156,4	147,9	255,9	31,7	36,2
Confecţii	109,5	142,7	150,6	265,1	18,8	25,9
Tricotaje	147,3	163,9	143,0	241,2	110,0	45,3
Încălţăminte	171,0	186,7	160,4	247,9	117,6	58,6
Mobilă	27,6	159,3	167,9	209,0	-106,6	54,4
Frigidere	-	-	158,7	178,3	-	-
Maşini spălat	1064,2	31,3	166,2	223,9	1456,5	-55,5
Maşini aragaz	-	-	160,7	212,3	-	-
Articole menaj	163,3	110,8	141,7	212,3	151,8	9,6

	Dinamica cheltuielilor		Indicii preţurilor		Elasticitatea	
	’96/’95	’97/’96	’96/’95	’97/’96	’96/’95	’97/’96
Detergenţi	140,6	207,0	150,9	196,5	79,8	110,9
Cărţi, ziare, reviste	145,1	172,8	158,2	176,2	77,5	95,5
Autoturisme	-	-	151,5	193,6	-	-
Combustibil	168,9	208,4	144,9	298,7	153,5	54,6
Tutun, ţigări	14,0	363,7	227,2	242,4	-67,6	185,2

Sursa: idem, tabel 16.

Anexa 3 - Elasticitatea cheltuielilor pentru produse nealimentare la creşterea preţurilor - gospodării de şomeri -

-%-

	Dinamica cheltuielilor		Indicii preţurilor		Elasticitatea	
	’96/’95	’97/’96	’96/’95	’97/’96	’96/’95	’97/’96
TOTAL PRODUSE NEALIMENTARE	110,0	252,7	160,3	242,6	16,6	107,1
Îmbrăcăminte	141,4	231,5	147,9	255,9	86,4	84,4
Confecţii	138,6	230,7	150,6	265,1	76,3	79,2
Tricotaje	145,3	265,6	143,0	241,2	105,4	117,3
Încălţăminte	131,1	229,8	160,4	247,9	51,5	87,8
Mobilă	273,0	368,1	167,9	209,0	254,8	245,9
Frigidere	-	-	158,7	178,3	-	-
Maşini spălat	801,3	117,9	166,2	223,9	1059,4	14,5
Maşini aragazuri	140,9	311,1	160,7	212,3	67,4	187,9
Articole menaj	212,4	131,7	141,7	212,3	269,5	28,2
Detergenţi	159,8	217,5	150,9	196,5	117,5	121,8
Cărţi, ziare, reviste	152,2	183,3	158,2	176,2	89,7	109,3
Autoturisme	-	79,2	151,5	193,6	-	-22,2
Combustibil	161,8	27,2	144,9	298,7	137,6	64,0
Tutun, ţigări	170,9	248,8	227,2	242,4	55,7	104,5

Sursa: idem, tabel 16.

Anexa 4 - Elasticitatea cheltuielilor pentru produse nealimentare la creşterea preţurilor - gospodării de ţărani -

-%-

	Dinamica cheltuielilor		Indicii preţurilor		Elasticitatea	
	’96/’95	’97/’96	’96/’95	’97/’96	’96/’95	’97/’96
TOTAL PRODUSE NEALIMENTARE	159,7	188,6	160,3	242,6	99,0	62,1
Îmbrăcăminte	147,1	190,7	147,9	255,9	98,3	58,2
Confecţii	146,7	183,1	150,6	265,1	92,3	50,3

	Dinamica cheltuielilor		Indicii preţurilor		Elastici-tatea	
	’96/’95	’97/’96	’96/’95	’97/’96	’96/’95	’97/’96
Tricotaje	164,7	191,1	143,0	241,2	150,5	64,5
Încălţăminte	144,4	185,2	160,4	247,9	73,5	57,6
Mobilă	40,6	143,7	167,9	209,0	-87,5	40,1
Frigidere	89,2	352,5	158,7	178,3	-18,4	322,5
Maşini spălat	7,3	24,3	166,2	223,9	-140,0	-61,1
Maşini aragazuri	76,8	175,1	160,7	212,3	-38,2	66,9
Articole menaj	189,3	217,8	141,7	212,3	214,2	104,9
Detergenţi	144,9	203,6	150,9	196,5	88,2	107,4
Cărţi, ziare, reviste						
Autoturisme	156,2	150,2	158,2	176,2	96,6	65,9
Combustibil	219,5	-	151,5	193,6	232,0	-
Tutun, ţigări	211,2	229,2	144,9	298,7	247,7	65,0
	169,3	228,4	227,2	242,4	54,5	90,2

Sursa: idem, tabel 16.

Anexa 5 - Elasticitatea cheltuielilor pentru produse nealimentare la creşterea preţurilor - gospodării de pensionari -

-%-

	Dinamica cheltuielilor		Indicii preţurilor		Elastici-tatea	
	’96/’95	’97/’96	’96/’95	’97/’96	’96/’95	’97/’96
TOTAL PRODUSE NEALIMENTARE	141,7	191,1	160,3	242,6	69,2	63,9
Îmbrăcăminte	134,2	163,2	147,9	255,9	71,4	40,5
Confecţii	131,6	162,2	150,6	265,1	62,5	37,7
Tricotaje	144,3	156,1	143,0	241,2	103,0	39,7
Încălţăminte	132,6	171,9	160,4	247,9	54,0	48,6
Mobilă	50,7	164,6	167,9	209,0	-72,6	59,3
Frigidere	104,2	76,4	158,7	178,3	7,2	-30,1
Maşini spălat	47,3	606,7	166,2	223,9	-79,6	408,9
Maşini aragazuri	79,8	156,2	160,7	212,3	-33,3	50,0
Articole menaj	177,4	165,0	141,7	212,3	185,6	57,9
Detergenţi	148,2	212,9	150,9	196,5	94,7	117,0
Cărţi, ziare, reviste	125,8	182,8	158,2	176,2	44,3	108,7
Autoturisme	18,2	611,7	151,5	193,6	-158,8	546,7
Combustibil	154,0	214,6	144,9	298,7	120,3	57,7
Tutun, ţigări	171,4	225,8	227,2	242,4	56,1	88,3

***Sursa**: idem, tabel 16.*

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 45/1999

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

CRITERIUL ECONOMIC ŞI ADERAREA ROMÂNIEI LA UNIUNEA EUROPEANĂ

dr. Constantin GRIGORESCU

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. EXTINDEREA UNIUNII EUROPENE 757

2. DECALAJE ECONOMICE ŞI SOCIALE DINTRE ROMÂNIA, ȚĂRILE UE ŞI ȚĂRILE CANDIDATE LA UNIUNE 758

3. EVOLUȚIA PRINCIPALILOR INDICATORI MACROECONOMICI ÎN PERIOADA 1989-1998 771

4. ÎN LOC DE CONCLUZII 777

NOTE BIBLIOGRAFICE 779

1. EXTINDEREA UNIUNII EUROPENE

Aderarea țărilor candidate la Uniunea Europeană, inclusiv a României, presupune îndeplinirea unor criterii politice şi economice stabilite de Consiliul European de la Copenhaga, în iunie 1993. Ne referim, în primul rând, la afirmarea democrației şi a statului de drept şi, respectiv, la crearea unei economii de piață viabilă, capabilă să facă față presiunilor concurențiale şi forțelor pieței unice, fără frontiere, din interiorul Uniunii.

Pe baza evaluării progreselor înregistrate de țările candidate în pregătirea aderării lor la Uniunea Europeană, consemnate în rapoartele publicate în octombrie a.c., Comisia Europeană a hotărât să recomande Consiliului European din decembrie 1999, de la Helsinki, deschiderea negocierilor de aderare în anul 2000 cu Bulgaria, Letonia, Lituania, Malta, România şi Slovacia. Țările respective ar putea, astfel, să se alăture negocierilor de aderare care au început în 1998 cu Cipru, Republica Cehă, Estonia, Polonia, Slovenia şi Ungaria.

Recomandarea Comisiei Europene de deschidere a negocierilor de aderare cu țările candidate are o semnificație aparte. Pe de o parte, se doreşte să se dea un nou impuls procesului de extindere a UE, în contextul schimbărilor provocate de criza din regiunea balcanică şi, pe de altă parte, măreşte încrederea statelor candidate în perspectiva aderării lor la Uniune.

Nominalizarea României în recomandarea Comisiei Europene pentru deschiderea negocierilor de aderare în anul 2000 are în vedere, mai ales, progresele obținute în înfăptuirea criteriului politic şi contribuția pe care a avut-o, alături de celelalte țări democratice, în conflictul din Kosovo, conflict care a indus economiei româneşti serioase pagube materiale.

Deschiderea efectivă a negocierilor cu România este condiționată însă de luarea unor măsuri pentru îmbunătățirea situației copiilor din orfelinate şi alte instituții specializate până la sfârşitul anului 1999. Deschiderea negocierilor este condiționată, de asemenea, de promovarea unor măsuri adecvate care să conducă la stabilizarea macroeconomică, componentă esențială a unei economii de piață viabile.

Comisia Europeană apreciază că România nu a obținut progrese majore în realizarea criteriului economic de aderare. “Pe termen mediu, se arată în raportul Comisiei din 1999, România nu poate fi luată în considerare drept economie de piață funcțională şi nu este în stare să facă față presiunii competitive şi forțelor de piață din interiorul UE.“

Nerealizarea de către România a criteriului economic de aderare la Uniunea Europeană este intim legată de nivelul scăzut al productivității muncii şi ai altor indicatori economici şi sociali, comparativ cu cei din țările UE şi celelalte țări candidate, precum şi de involuțiile care au avut loc în economia reală, generate de modul în care este gestionată tranziția de la economia socialistă de comandă la economia de piață.

2. DECALAJE ECONOMICE ŞI SOCIALE DINTRE ROMÂNIA, ŢĂRILE UE ŞI ŢĂRILE CANDIDATE LA UNIUNE

Pentru evaluarea cât mai cuprinzătoare a nivelului dezvoltării României comparativ cu țările Uniunii Europene şi țările candidate la Uniune, s-au luat în considerare cei mai semnificativi indicatori economici şi sociali, câte zece din fiecare grupă. Precizăm, totodată, că datele au un înalt grad de comparabilitate:

a) sfera de cuprindere a indicatorilor este asemănătoare, ei fiind determinați potrivit metodologiilor promovate de organismele internaționale;
b) mărimile absolute ale indicatorilor sunt raportate la anumite unități de referință - populație, suprafață etc. - ca atare, indicatorii relevă nivelul dezvoltării economice şi sociale al țărilor şi nu potențialul lor;
c) indicatorii sunt exprimați, după caz, în aceeaşi unitate de măsură: valorică, fizică sau convențională (dolari, kg, kg echivalent petrol, ani sau procente);
d) indicatorii sintetici valorici, ca de pildă, produsul național brut şi productivitatea socială a muncii sunt exprimați în dolari SUA, prin transformarea valutelor naționale în dolari, atât la cursul pieței, cât şi la paritatea puterii de cumpărare (PPC rezultată din Programul de Comparații Internaționale, la care România ia parte), fapt ce sporeşte gradul de exactitate a mărimii indicatorilor respectivi.

Mărimea indicatorilor economici şi sociali din România şi a indicatorilor medii din Uniunea Europeană şi, respectiv, țările central şi est-europene care au cerut aderarea la Uniune, precum şi decalajele care ne despart de grupele amintite de țări sunt prezentate în tabelul 1. Precizăm că s-au avut în vedere cele mai recente date, în principal cele corespunzătoare anului 1997, şi că ele provin din publicațiile organismelor internaționale, îndeosebi din sistemul ONU şi al Băncii Mondiale.

Considerarea datelor din tabel relevă că nivelul de dezvoltare a României este mult rămas în urma țărilor din Uniunea Europeană; în 1997, decalajele economice medii au variat între 1,5:1 la populația neagricolă şi 16,5:1 la productivitatea socială a muncii, calculată în dolari la cursul pieței. Decalaje însemnate există şi în domeniul dezvoltării sociale, dar în această privință dimensiunea lor este sensibil mai redusă, ele variind între 1,1:1 la speranța de viață şi 4,4:1 la mortalitatea infantilă.

O serioasă rămânere în urmă a dezvoltării economico-sociale față de media UE se constată şi în cazul celorlalte țări central şi est-europene care au

cerut aderarea la Uniune. Făcând abstracție de efectele tranziției la economia de piață, de scăderea producției pe care o implică restructurarea economică, decalajele dintre cele două grupe de țări atât la indicatorii economici, cât şi la cei sociali îşi au sorgintea în economia socialistă de comandă, care a frânat progresul tehnic şi sporirea eficienței economice.

Tabelul 1 - Poziția României față de țările Uniunii Europene şi țările candidate la Uniune

	Mărimi absolute			Decalaje. România =1,0 față de media	
	România	**Uniunea Europeană**	**Țări candidate**	**Uniunea Europeană**	**Țări candidate**
1.Produsul Național Brut (dolari/loc.), 1997					
a) dolari la cursul pieței	1410	23021	3227	16,3:1	2,3:1
b) dolari la paritatea puterii de cumpărare	4270	20090	6251	4,7:1	1,5:1
2. Productivitatea socială a muncii (dolari/pers. activă), 1997					
a) dolari la cursul pieței	2975	49109	6408	16,5:1	2,2:1
b) dolari la paritatea puterii de cumpărare	9010	42808	12416	4,8:1	1,4:1
3. Valoarea adăugată în ind. (dolari/loc.)[1], 1997	632	6595	1200	10,4:1	1,9:1
4. Consum energie primară (kgep/loc.), 1996	2027	3823	2713	1,9:1	1,3:1
5. Randament la cereale (kg/ha), 1996-'98	2862	5563	3137	1,9:1	1,1:1
6. Randament la lapte de vacă (kg/vacă), 1997	2912	5229	3486	1,8:1	1,2:1
7. Tractoare (nr./1000 ha)[2], 1996	17	81	42	4,8:1	2,5:1
8. Consum îngrăşăminte chimice (kg/ha)[3], 1995-1997	43	221	78	5,2:1	1,8:1
9. Export (dolari/loc.)[4], 1997	373	5553	1003	14,9:1	2,7:1
10. Populația neagricolă (%), 1997	63	95	81	1,5:1	1,3:1
11. Populația urbană (%), 1997	55	78	72	1,4:1	1,3:1
12. Disponibil de calorii (nr./loc./zi) 1994-'96	2926	3375	3114	1,2:1	1,1:1
13. Disponibil de proteine animale (gr/loc./zi), 1994-1996	39	62	46	1,6:1	1,2:1
14. Medici (nr./10000 loc.),1997	18	28	26	1,5:1	1,4:1

	Mărimi absolute			Decalaje. România =1,0 față de media	
	România	Uniunea Europeană	Țări candidate	Uniunea Europeană	Țări candidate
15. Paturi de spital (nr./10000 loc.),1997	74	91	75	1,2:1	1,0:1
16. Elevi în învățământul secundar (rata netă de înscriere, %), 1996	73	90	81	1,2:1	1,1:1
17. Studenți (rata brută de înscriere, %), 1996	23	48	26	2,1:1	1,1:1
18. Aparate TV (nr./1000 loc.), 1997	226	556	377	2,5:1	1,7:1
19. Mortalitate infantilă ($^0/_{00}$), 1997	22	5	13	0,2:1	0,6:1
20. Speranța medie de viață (ani), 1997	69	77	72	1,1:1	1,0:1

1) Inclusiv electricitate, gaze, apă şi construcții; 2) teren arabil+vii şi livezi; 3) teren arabil; 4) export de mărfuri, fără servicii productive.

Sursa: *The World Bank, World Development Indicators 1999; FAO, Yearbook Production vol.51, Rome 1997; FAO Quarterly bulletin of statistics, vol. 12, Rome, 1999; FAO, Food balance sheets 1994-1996, average, Rome, 1998; ECE, Trends in Europe and North America 1998-1999, New York and Geneva, 1999. Mărimile medii pentru UE şi țările candidate la Uniune (inclusiv România) sunt calculate potrivit datelor pe țări.*

Din păcate mărimea indicatorilor economici şi sociali din România este inferioară şi în raport cu media indicatorilor respectivi din țările central şi est-europene, fapt rezultat din moştenirea lăsată de regimul comunist, dar şi din ritmul lent al tranziției la economia de piață. În continuare vom analiza mai pe larg decalajele existente în 1977 şi evoluția activității economice în România şi cele două grupe de țări, în intervalul 1989-1998.

a) Decalaje economice

Ne vom referi în primul rând la indicatorii sintetici, respectiv la produsul național brut pe locuitor (PNB) şi la productivitatea socială a muncii, cei mai reprezentativi indicatori care reflectă gradul de dezvoltare a oricărei țări.

Produsul național brut pe locuitor exprimat în dolari SUA, la cursul pieței a fost în 1997 de: 1410 dolari în România, 23021 în UE şi 3227 în țările candidate la Uniune. Ca atare, decalajul mediu dintre România şi grupele respective de țări a fost de 16,3:1 şi 2,3:1. Potrivit acestui indicator distanța care ne desparte de UE este enormă; din cifre rezultă, practic, că în 1997 PNB/loc. în România reprezenta numai 6,1% din mărimea medie a indicatorului din UE.

Într-o anumită măsură, datele amintite reflectă şi poziția leului în relațiile de piață cu dolarul SUA. Dezechilibrul balanței comerciale şi al contului curent,

precum şi inflaţia galopantă care s-a instalat în România în anii tranziţiei au condus la devalorizarea leului faţă de valuta americană şi la creşterea cursului comercial leu/dolar. Evident, evaluarea produsului naţional brut al României în dolari potrivit cursului comercial a contribuit la modicitatea indicatorului şi la decalajul lui foarte mare în raport cu media UE.

Compararea PNB/loc. din România cu cel din UE şi alte ţări, prin luarea în considerare a parităţii puterii de cumpărare a valutelor naţionale, indică însă alte mărimi. Evaluat în dolari la paritatea puterii de cumpărare, produsul naţional brut pe locuitor a fost, în 1997, de 4270 dolari în România, de 20090 în UE şi de 6251 în ţările candidate. În consecinţă, decalajele se reduc de la 16,3:1 la 4,7:1 şi respectiv de la 2,3:1 la 1,5:1.

În ultimul pătrar de secol, compararea internaţională a indicatorilor valorici sintetici prin utilizarea coeficienţilor valutari de conversie, determinaţi prin luarea în considerare a puterii lor de cumpărare s-a extins tot mai mult, ca o cerinţă pentru reflectarea cât mai obiectivă a stadiului de dezvoltare a ţărilor. Această nouă metodă de evaluare a indicatorilor valorici sintetici s-a impus ca urmare a împrejurării că, în fapt, cursurile comerciale ale valutelor nu reflectă pe deplin raporturile dintre preţurile interne ale diferitelor componente ale produsului naţional brut din ţările luate în comparare.

Paritatea puterii de cumpărare se dovedeşte a fi mult mai potrivită pentru conversia indicatorilor sintetici (PNB şi productivitatea muncii) într-o valută unică, întrucât ea este definită ca numărul de unităţi monetare ale unei ţări necesare pentru a cumpăra pe piaţa internă aceeaşi cantitate de bunuri şi servicii care s-ar putea cumpăra cu un dolar în Statele Unite. În acest fel valutele sunt comparabile sub aspectul puterii de cumpărare şi în consecinţă, coeficienţii de conversie ai produsului naţional brut din valute naţionale în dolari SUA sunt mult mai concludenţi pentru evaluarea stadiului dezvoltării economico-sociale a ţărilor.

În context, arătăm că determinarea coeficienţilor de conversie a valutelor naţionale într-o valută unică, ca de pildă în dolari SUA, potrivit parităţii puterii de cumpărare se efectuează periodic din trei în trei ani, prin compararea directă a preţurilor, în cadrul Programului de Comparaţii Internaţionale al Naţiunilor Unite. Precizăm că între momentele respective, paritatea puterii de cumpărare a valutelor se determină prin anchete speciale şi analize de regresie şi că ultima determinare directă a coeficienţilor de conversie a valutelor naţionale în dolari SUA la paritatea puterii de cumpărare a avut loc în 1996, datele rezultate urmând să fie date publicităţii.

Calculat la paritatea puterii de cumpărare, produsul naţional brut pe locuitor din România reprezintă 21,3% din mărimea medie a indicatorului din UE şi nu 6,1%, aşa cum rezultă din utilizarea cursului comercial leu/dolar. Deşi pentru România produsul intern brut calculat la paritatea puterii de cumpărare este de trei ori mai mare decât cel rezultat prin utilizarea cursului comercial,

nivelul său arată totuşi că stadiul dezvoltării economico-sociale a țării noastre este mult inferior față de cel din UE.

Valoarea adăugată în industrie. Nivelul scăzut al produsului național brut pe locuitor reflectă o slabă dezvoltare a ramurilor şi sectoarelor industriale de activitate şi, în deosebi, o eficiență economică redusă. După cum se ştie, în anii socialismului, România s-a transformat dintr-o țară agrară înapoiată într-o țară industrial-agrară. În intervalul 1950-1989 venitul național creat în industrie a crescut de 16 ori, în construcții de 39 de ori şi în agricultură de 9,4 ori. Ca urmare a acestor dinamici, în 1989, ponderea industriei în venitul național ajunsese la 58,1%, a construcțiilor la 7,2% şi a agriculturii la 15,2%. Menționăm, de asemenea, că în totalul populației ocupate ramurile amintite deținеau următoarele ponderi: 38,1% industria, 7,0% construcțiile şi 27,5% agricultura.

Comparativ cu țările UE, dezvoltarea industriei româneşti era totuşi destul de scăzută, în 1989 decalajul dintre valoarea adăugată în industria prelucrătoare pe locuitor şi cea din grupa respectivă de țări a fost de 5,2:1, deşi la vremea respectivă ponderea populației ocupate în industrie era mult mai mare decât în țările UE. Decalajul amintit a fost determinat, între altele, de proporția mare a ramurilor industriale care asigură o prelucrare primară a materiilor prime, de slaba specializare industrială a producției şi de nivelul scăzut al productivității muncii. În anii tranziției, producția industrială a înregistrat o serioasă scădere, astfel că decalajul amintit față de țările UE s-a dublat, în 1997 fiind de 10,4:1. În context se cuvine să subliniem că scăderea producției industriale a avut un rol major în dinamica produsului național brut care a cunoscut, de asemenea, o cădere însemnată.

Productivitatea socială a muncii. Măsurată prin raportarea produsului național brut la populația activă, productivitatea socială a muncii este, practic, cel mai expresiv indicator global de eficiență a muncii prestate în economie. Ca şi în cazul PNB, productivitatea socială a muncii este determinată în două variante: a) prin exprimarea ei în dolari la cursul comercial şi b) în dolari la paritatea puterii de cumpărare.

Potrivit variantei a, în 1977, productivitatea socială a muncii a fost de 2975 dolari în România, de 49109 dolari în UE şi de 6408 dolari în țările candidate la UE. În mod corespunzător, decalajele dintre România şi cele două grupe de țări sunt: 16,5:1 şi respectiv 2,2:1.

Î***n varianta b***, nivelurile productivității sociale a muncii sunt: 9010 dolari în România, 42808 în UE şi 12416 în țările candidate. În acest caz, decalajele sunt sensibil mai mici: 4,8:1 şi 1,4:1.

Productivitatea socială a muncii din România şi din celelalte foste țări socialiste candidate la Uniune, poartă amprenta factorilor de producție moşteniți de la economia socialistă de comandă şi reprezintă cea mai expresivă dovadă că în întrecerea dintre cele două orânduiri economia socialistă a eşuat, şi că orânduirea capitalistă s-a dovedit a fi superioară celei

socialiste. Aceasta n-a asigurat extinderea progresului tehnic pe scară largă, stimularea muncii şi utilizarea eficientă a resurselor materiale.

Nivelul scăzut al productivității muncii din România comparativ cu țările UE rezultă şi din alți indicatori de eficiență. Ne referim, spre exemplu, la produsul intern brut care revine la 1 kg de energie primară utilizată, la productivitatea muncii din agricultură sau la randamentul la cereale şi la laptele de vacă.

Consumul de energie primară care revine la un locuitor în România este destul de apropiat de consumul din UE şi, mai ales, de cel din țările candidate. În 1996, consumul de energie primară pe locuitor exprimat în kilograme echivalent petrol (kgep) a fost de 2027 în România, de 3823 în UE şi de 2713 în țările candidate la Uniune. Sub acest aspect, decalajele României față de țările amintite sunt considerabil mai mici decât cele privind produsul național brut pe locuitor sau productivitatea socială a muncii şi anume: 1,9:1 şi 1,3:1.

Nu acelaşi lucru se poate afirma în privința eficienței utilizării energiei primare. Astfel, în 1996, produsul intern brut la 1 kg energie primară a variat în țările UE între 3,3 dolari (prețuri 1995) în Austria, 7 dolari în Germania şi 8,2 dolari în Danemarca. La aceeaşi dată, în România s-au obținut numai 0,7 dolari la 1 kg de energie primară. Şi în celelalte țări central şi est-europene consumul unitar al energiei primare are o slabă eficiență, mărimea indicatorului variind între 0,5 dolari în Bulgaria, 1,3 dolari în Cehoslovacia şi 1,8 dolari în Ungaria. Diferențele foarte mari ale eficienței utilizării energiei dintre România şi țările UE rezultă în principal din structura producției sociale şi îndeosebi a industriei şi din tehnologiile utilizate. În industria României predomină ramurile energointensive şi majoritatea tehnologiilor de producție sunt depăşite, fapt ce atrage un cost energetic exagerat de mare în raport cu standardele europene. În plus, acest cost necesită un import însemnat de resurse energetice şi afectează negativ balanța comercială.

Productivitatea muncii în agricultură. România dispune de un mare potențial agricol, de terenuri arabile deosebit de fertile în zonele de şes, ca şi de terenuri care se pretează la extinderea sectorului viti-pomicol de înaltă productivitate în zonele de deal. Factorul agricol natural nu este folosit în mod corespunzător, mai mult, în anii tranziției s-a înrăutățit utilizarea terenurilor agricole şi o parte însemnată din baza materială valabilă, creată în anii socialismului, s-a deteriorat sau a fost distrusă. Ne referim, în principal, la dispariția comasării terenurilor care permitea practicarea unei agriculturi moderne şi eficiente, la deteriorarea amenajărilor pentru irigat ca şi la lichidarea complexelor pentru creşterea industrială a animalelor (păsări şi porci).

În condițiile arătate, productivitatea muncii din agricultura României este foarte scăzută în raport cu cea din țările UE şi chiar în raport cu productivitatea agriculturii din țările candidate la Uniune. Astfel, valoarea adăugată agricolă care revine pe un lucrător, a fost de 3170 dolari (prețuri 1995) în anii 1995-

1997, în România şi de 18918 dolari în țările Uniunii Economice şi Monetare (11 țări UE). Datele indică, aşadar, un decalaj mediu de 6,0:1. Dacă de referim la țările europene care au şi o puternică vocație agricolă, diferența de productivitate este însă şi mai mare. Cu titlu de exemplu, arătăm că productivitatea muncii agricole este de 46621 dolari în Danemarca, de 43836 dolari în Olanda şi de 34760 dolari în Franța. După cum se observă, aceste productivități sunt de 10-15 ori mai mari decât în România. În context, precizăm, totodată, că productivitatea muncii agricole este mai mare de 1,4 ori în Bulgaria şi de 1,5 ori în Ungaria decât în țara noastră.

La nivelul scăzut al productivității agriculturii româneşti o contribuție majoră o au randamentele din producția vegetală şi animală.

Randamentul la cereale. În perioada 1996-1998 producția de cereale la ha a fost de 2862 kg în România, de 5563 în UE şi de 3137 în țările central şi est-europene candidate la Uniune. În mod corespunzător, decalajele sunt: 1,9:1 şi 1,1:1. Subliniem de asemenea că în timp ce în țările UE randamentele la cereale cresc, în România scad. Față de 1989-1991 producția medie la ha a crescut cu 15% în UE şi a scăzut cu 7% în România.

Producția şi randamentele agricole din UE se bazează în mare măsură pe dotarea agriculturii cu tractoare şi alte maşini agricole, ca şi pe consumul de îngrăşăminte chimice. Astfel, în 1997 numărul de tractoare la 1000 ha de teren arabil, de vii şi livezi a fost: 17 în România, 81 în UE şi 42 în țările candidate (decalajele sunt de 4,8:1 şi de 2,5:1). În privința consumului de îngrăşăminte chimice, din date rezultă că, în 1995-1997, la un ha de teren arabil au revenit: 43 hg în România, 221 kg în UE şi 78 kg în țările candidate (decalaje: 5,2:1 şi 1,8:1). Observăm că decalajele României la factorii de producție față de cele două grupe de țări sunt mai mari decât decalajele la randamentul de cereale, fapt ce relevă că obținerea unei eficiențe ridicate în agricultură presupune cheltuieli proporțional mai mari, aici, mai mult decât în alte domenii, acționând legea randamentelor descrescânde.

Randamentul la laptele de vacă. În 1997 producția de lapte pe o vacă a fost de 2912 kg în România, de 5229 în UE şi de 3137 în țările candidate la Uniune. Potrivit acestor cifre decalajele sunt de 1,8:1 şi de 1,2:1, practic, asemănătoare cu cele referitoare la randamentul cerealelor.

Odată cu invocarea cifrelor mai sus menționate, subliniem că în țările UE s-a conturat un proces de reducere a şeptelului de vaci, concomitent cu sporirea producției pe cap de animal. Procesul exprimă o sporire a eficienței economice a producției de lapte, el conturându-se şi în țara noastră în anii tranziției. Este rezultatul creşterii în condiții mai bune a vacilor de lapte în gospodăriile populației, decât în marile exploatații socialiste.

Exportul pe locuitor. Raportat la produsul intern brut, exportul şi importul unei țări reflectă gradul său de integrare în comerțul internațional, expresie a adâncirii diviziunii internaționale a muncii şi a globalizării vieții economice. Sub acest aspect, România deține o poziție modestă; comerțul

extern cu bunuri materiale (fără servicii productive) în produsul intern brut la paritatea puterii de cumpărare a fost de 20% în 1997. În acelaşi an, în țările Uniunii Economice şi Monetare nivelul indicatorului a fost sensibil superior (51,3%) şi a variat între 36,2% în Spania, 43,9% în Franța, 54,3% în Germania şi 113,1% în Olanda. Şi în țările central şi est-europene candidate la Uniune, mărimea indicatorului amintit este mai mare. De exemplu, în Poplonia, 27%, în Republica Cehă, 48,2%, în Ungaria, 55,1% şi în Bulgaria, 24,6%.

Tabelul 2 - Comerțul exterior al României în 1992 şi 1997-1998

mil.dolari

	Total	**Uniunea Europeană**	**CEFTA**
Export FOB			
1992	4363	1535	-
1997	8431	4768	343
1998	8300	5356	369
Import CIF			
1992	6280	2584	-
1997	11280	5922	642
1998	11821	6825	1040
Sold (export FOB-import CIF)			
1992	-1917	-1049	-
1997	-2849	-1154	-299
1998	-3521	-1469	-671

Sursa: *CNS, Anuarul Statistic al României 1998, p.550-557; CESTAT Statistical Bulletin 1998/4, p.56-57.*

Poziția modestă a României în comerțul internațional este şi mai evidentă dacă luăm în considerare că volumul exportului său de mărfuri pe locuitor a fost de numai 373 dolari în 1997. La aceeaşi dată, mărimea indicatorului a fost, în medie, de 5553 dolari în UE şi de 1003 dolari în țările candidate la Uniune. În acest caz, decalajele sunt dintre cele mai mari: 14,9:1 şi 2,7:1. Privit în comparație cu situația din cele două grupe de țări exportul României reflectă o ofertă scăzută de mărfuri şi o slabă competitivitate a lor pe piața internațională.

În condițiile liberalizării comerțului exterior şi ale asocierii României la UE şi la CEFTA (Asociația Central Europeană a Liberului Schimb) exportul românesc se realizează în principal cu țările din organismele respective. Aceeaşi afirmație se impune şi în cazul importului.

Din date reiese că România are un grad înalt de integrare a relațiilor sale economice externe cu țările Uniunii Europene; în 1998 exportul românesc de bunuri materiale s-a realizat în proporție de 65% cu țările UE şi importul în proporție de 58%. Comerțul cu țările UE este considerabil mai mare decât cel din perioada economiei socialiste şi desemnează efectul asocierii noastre la

Uniune. Exportul României în UE (astăzi 15 ţări) a fost, spre exemplu, în 1989, de 2885,9 mil. dolari (bunuri materiale şi servicii productive), iar în 1998 a ajuns la 5356 mil. dolari (numai bunuri materiale). Datele relevă, totodată, că în intervalul amintit importul României din ţările UE a crescut mult mai rapid - de la 546,1 mil. dolari în 1989 la 6825 mil. dolari în 1998, astfel că balanţa comercială din pozitivă a devenit negativă. Deficitul din 1998 a fost foarte mare, pe total comerţ exterior s-a ridicat la 3,5 miliarde dolari şi în relaţia cu ţările Uniunii Europene a atins cifra de aproape 1,5 miliarde dolari. Practic din cele arătate rezultă că, cel puţin până în prezent, în urma asocierii României la Uniunea Europeană, ţările Uniunii au avut, sub acest aspect, proporţional mai multe avantaje decât ţara noastră. Situaţia se explică prin slaba capacitate concurenţială a produselor româneşti pe piaţa comunitară, dar şi prin faptul că la exportul în UE a unor produse sensibile, cum sunt cele siderurgice, textile şi agricole continuă să existe serioase restricţii tarifare.

Din păcate, balanţa comercială înregistrează un deficit însemnat şi în relaţiile cu ţările CEFTA (R. Cehă, Slovacia, Polonia, Ungaria şi Slovenia). Ca şi în cazul UE, deficitul de balanţă cu ţările CEFTA este în creştere - 299 mil. dolari în 1997 şi 671 mil. dolari în 1998.

Negativ este faptul că în prezent România pierde teren pe piaţa internă, ea devenind un importator net la unele produse industriale şi agricole care se obţin şi în unităţile economice româneşti. Piaţa internă de produse agroalimentare a fost invadată cu carne şi produse din carne, uleiuri vegetale şi zahăr, făină şi paste făinoase şi chiar cu legume din alte ţări care nu dispun de condiţii mai bune decât ale noastre. Astfel, numai la comerţul cu produse alimentare şi animale vii soldul negativ al comerţului exterior a fost de 99 mil. dolari în 1996 şi de 146 mil. dolari în 1997. Dacă la sumele respective adăugăm deficitul înregistrat la băuturi şi tutun, soldul negativ se ridică la 159 mil. dolari şi, respectiv, la 188 mil. dolari. Din acest sold o pondere destul de însemnată rezultă din comerţul cu ţările CEFTA. Deficitul comerţului exterior al României cu aceste ţări la produse alimentare, animale vii, băuturi şi tutun a fost de 14,9 mil. dolari în 1996, de 18,1 mil. dolari în 1997 şi de 66,4 mil. dolari în 1998.

Cifrele invocate privind soldul negativ al comerţului exterior cu produse agroalimentare au o dublă determinare: pe de o parte, ele arată că potenţialul agricol românesc nu este folosit în mod corespunzător şi, pe de altă parte, nu se asigură o protecţie adecvată a producţiei autohtone prin instrumente vamale şi de altă natură, aşa cum procedează şi alte ţări din UE şi CEFTA.

Populaţia neagricolă. Structura forţei de muncă pe ramuri şi sectoare de activitate este un factor definitoriu al stadiului dezvoltării economico-sociale a ţărilor, ea având dimensiuni diferite în economiile agrare, economiile industriale şi respectiv în economiile postindustriale, care se dezvoltă în prezent în Occident. Sub acest aspect, România a făcut progrese însemnate, dar, structura actuală a forţei de muncă nu corespunde cerinţelor dezvoltării mo-

derne. Astfel, în timp ce la noi populația neagricolă reprezintă în totalul populației active 63%, în țările UE a ajuns la 95% şi în țările candidate la Uniune la 81%.

O serioasă rămânere în urmă se constată mai ales în sectorul de servicii unde populația ocupată deține numai 31,5%, pe când în țările UE este de peste 60%. Cu titlu de exemplu, menționăm situația din Franța, Germania şi Regatul Unit, distinct pentru bărbați şi, respectiv, femei. Astfel, în 1997 în Franța, în sectorul de servicii, din forța de muncă masculină lucra 56% şi din cea feminină 79%. În Germania procentele au fost de 48% şi 72%, iar în Regatul Unit de 60% şi 81%.

Odată cu sublinierea acestor procente se cuvine să arătăm că realizarea lor şi în economia românească trebuie să aibă loc în primul rând prin extinderea serviciilor de producție (cercetare şi dezvoltare, transporturi şi, respectiv, comunicații), precum şi a serviciilor publice destinate satisfacerii trebuințelor populației pentru sănătate şi protecție socială şi învățământ şi cultură, sectoare mult rămase în urmă. Totodată, extinderea sectorului de servicii este condiționată de creşterea, în prealabil sau concomitent, a productivității muncii din agricultură şi industrie, aşa cum de altfel a avut loc şi în țările dezvoltate. Practica relevă că extinderea unor activități fără legătură cu sectorul producției materiale sau cu trebuințele raționale ale populației este neproductivă. Ne referim, spre exemplu, la tot felul de intermedieri sau activități speculative, multe din ele cantonate în sfera economiei subterane şi care în România a căpătat proporții alarmante. Un studiu recent al Trezoreriei SUA relevă că în 1998 activitatea economică subterană din România a reprezentat 49,1% din PIB şi că volumul respectiv de activități era dublu față de anul anterior.

b. Decalaje sociale

Potrivit datelor din tabelul 1, decalajele sociale dintre România şi UE sunt, de regulă, mai mici decât disparitățile economice, îndeosebi decât cele înregistrate la produsul național brut, productivitatea socială a muncii şi comerțul exterior. Astfel, raportul dintre România şi UE la disponibilul de calorii (nr./loc./zi) este 1,2:1, la medici (nr./10000 loc.) de 1,5:1, la elevii din învățământul secundar (rata netă de înscriere) de 2,1:1 şi la studenți (rata brută de înscriere de 2,5:1. La speranța de viață la naştere, indicator de mare cuprindere pentru evaluarea calității vieții, decalajul este de 1,1:1, în România durata medie a vieții fiind de 69 ani, în UE de 77 ani şi în țările candidate la Uniune de 72 ani.

Dimensiunea mai mică a decalajelor sociale comparativ cu cele economice are o explicație multiplă:

- în unele domenii, ca în cazul consumului de produse alimentare, există anumite praguri fiziologice de consum maxime şi minime, care, în ultimă instanță, se impun ca o condiție a existenței şi sănătății populației;

- ocrotirea sănătății şi învățământul s-au dezvoltat ca servicii publice, statul român urmărind atingerea unor standarde compatibile cu cerințele societății contemporane;
- speranța de viață a populației are o evoluție asimptotică, durata medie a vieții la vârstele înaintate crescând mult mai încet decât sporul consumului de bunuri materiale şi de servicii;
- în anumite perioade consumul populației poate fi mai mare decât producția socială, ca urmare a utilizării rezervelor materiale şi financiare acumulate, a atragerii unor fonduri externe şi a asistenței internaționale.

Deşi mai mici sub raport cantitativ, decalajele sociale dintre România şi UE conțin mari disparități de ordin calitativ.

Consumul alimentar. Lucrarea FAO "Food Balance Sheets 1994-1996" arată că numărul de calorii pe locuitor şi pe zi a fost de 2926 în România, de 3375 în UE şi de 3114 în țările candidate, iar cantitatea de proteine a fost de 90 de grame şi, respectiv, de 103 şi 93 grame.

Sub aspectul originii lor, vegetală sau animală, caloriile şi proteinele din țările UE au o structură mult mai bună. Astfel, ponderea caloriilor şi respectiv a proteinelor de origine animală sunt de 31,6% şi 60,9% în UE şi de 24,2% şi 44,4% în România. Întrucît principiile alimentare conținute de proteinele animale sunt superioare celor vegetale, proteinele respective satisfac mult mai bine cerințele de consum ale populației din țările UE.

În acest cadru semnalăm, totodată, că în timp ce în România consumul anual de cereale pe locuitor este de 170 kg,în țările UE este de numai 109 kg. În schimb, la fructe, consumul este de 53 kg în România şi 157 kg în UE. La principalele produse animale se înregistrează următoarele consumuri în România şi UE: la carne - 53 şi 86 kg, la lapte (fără unt) - 182 şi 240 kg, la ouă 10 şi 13 kg şi la peşte - 2 şi 24 kg.

Ocrotirea sănătății. Comparativ cu numărul populației, numărul de medici din România este destul de însemnat - 18 medici la 10000 locuitori. În țările UE mărimea indicatorului este de 28 (raport față de România 1,5:1) şi în țările candidate la Uniune de 26 medici (raport 1,4:1). Destul de mare este şi numărul paturilor de spital: 74 la 10000 locuitori în România, 91 în UE şi 75 în țările candidate la Uniune.

Unitățile sanitare din România se confruntă însă cu numeroase probleme curente, generate de lipsa fondurilor băneşti şi respectiv de o slabă înzestrare cu aparatură medicală modernă. În 1997, cheltuielile publice pentru sănătate au reprezentat în România numai 2,9% din PIB, iar în țările UE cheltuielile respective au variat între 4,9% în Portugalia şi 8,1% în Germania.

Ținând seama de mărimile produsului intern brut, rezultă că în 1997 cheltuielile publice pentru sănătate pe locuitor au fost de 45 dolari în România, iar în țările Uniunii Europene între 503 dolari în Portugalia şi 2065 dolari în Germania. Din lucrarea Băncii Mondiale "World Development Indicators 1999"

rezultă că suma totală a cheltuielilor pentru sănătate pe locuitor (inclusiv cheltuielile directe ale populației, asigurările private şi plățile unor corporații private) au fost de 805 dolari în Portugalia şi de 2677 dolari în Germania.

Alături de fondurile publice pentru sănătate, populația României afectează o parte însemnată din veniturile sale disponibile pentru cheltuielile de sănătate. Ne referim îndeosebi la cheltuielile pentru consultații medicale, medicamente, analize şi proceduri medicale efectuate la policlinicile cu plată sau la cabinetele şi laboratoarele medicale particulare care s-au dezvoltat în anii tranziției. Dintr-o practică greşită însă, în multe cazuri, populația oferă "atenții" medicilor şi personalului sanitar din instituțiile medicale bugetare pentru serviciile de consultanță şi procedurile medicale, care, potrivit legii, sunt gratuite. Dar oricât de mari ar fi aceste cheltuieli ale populației, distanța dintre cheltuielile totale pentru sănătate din România şi cele din țările dezvoltate este extrem de mare. De aici, şi calitatea mai slabă a actului medical din România, mortalitatea infantilă ridicată (22 decese sub un an la 1000 născuți vii), situația precară a persoanelor instituționalizate în unitățile sanitare speciale (copii orfani ori cu handicap sau bătrâni fără familie), probabilitatea mare de deces înainte de 60 de ani (21% din populația totală), şi speranța de viață relativ scăzută.

Î***nvățământ şi educație***. Învățământul românesc secundar şi universitar are o largă cuprindere, ultimul înregistrând chiar o însemnată extindere în anii tranziției. Rata netă de înscriere în învățământul secundar, spre exemplu, a fost, în 1996, de 73%, mărime apropiată de cea din UE şi din țările candidate la Uniune, unde indicatorii au fost de 90% şi 81% (raport - 1,2:1 şi 1,1:1). La învățământul superior, distanța care ne desparte de UE este sensibil mai mare, rata brută de înscriere fiind de 23% în România şi de 48% în UE (raport 2,1:1). În celelalte țări central şi est-europene candidate la UE rata de cuprindere în învățământul superior este cu 3 puncte procentuale mai mare decât la noi.

În prezent, rata de cuprindere în învățământul superior românesc este de aproape trei ori mai mare decât cea din 1989, şi aceasta datorându-se apariției şi dezvoltării învățământului particular. Dimensiunea mare a învățământului particular şi creşterea acestuia într-un ritm extrem de rapid rezultă din faptul că în anul universitar 1988-1989 numărul total al studenților din România a fost de 159465, toți înscrişi în instituții de stat, iar în anul universitar 1997-1998 a ajuns la 360590, din care 110715 în instituții particulare (30,7%).

Învățământul din România este, aşa cum rezultă din cifrele prezentate, destul de cuprinzător şi a atras după sine creşterea numărului de ani pe care un tânăr îi petrece în instituțiile şcolare. Astfel, în 1995, speranța privind numărul mediu al anilor de şcoală a ajuns la 12 ani pentru bărbați şi la 11 ani pentru femei. În context, arătăm că, în țările occidentale, mărimea indicatorului este de 15-16 ani.

Ca şi sectorul de ocrotire a sănătății, învățământul românesc se confruntă cu probleme legate de baza materială şi finanțarea cheltuielilor curente, nivelul acestora din urmă fiind nesatisfăcător în raport cu cerințele

actuale. Menționăm în acest sens că în 1996 proporția cheltuielilor publice pentru educație în PIB a fost de 3,6%, iar în țările Uniunii Economice şi Monetare de 5,3%. Precizăm, de asemenea, că învățământul superior particular întâmpină greutăți în a-şi asigura cadrele didactice în raport cu numărul de studenți. Datele statistice relevă, spre exemplu, că în anul universitar 1997-1998 numărul total al cadrelor didactice din învățământul superior a fost de 24427, din care în învățământul particular numai 2794. Sectorul particular de învățământ superior deține, aşadar, 31% din numărul de studenți şi 11% din numărul cadrelor didactice. Soluționarea acestei mari disproporții se face, de regulă, prin atragerea, pe bază de cumul, a cadrelor didactice din învățământul public şi din cercetare, precum şi a cadrelor didactice pensionate.

3. EVOLUȚIA PRINCIPALILOR INDICATORI MACROECONOMICI ÎN PERIOADA 1989-1998

a) ***Produsul intern brut***. După 10 ani de la declanşarea tranziției la economia de piață, nivelul relativ al produsului intern brut diferă de la o țară la alta şi reflectă eficiența măsurilor promovate de țările respective. De regulă, volumul fizic al produsului intern brut este mai mic decât la începutul perioadei şi a condus la adâncirea decalajelor față de țările UE, aflate în progres evident. Elocvente în acest sens sunt datele din tabelul 3.

Datele indică două procese diametral opuse. Pe de o parte, țările UE care, în intervalul 1989-1998 au înregistrat o creştere medie a produsului intern brut cu 19%; creşteri superioare au avut loc în țările mai mici, inclusiv în cele mai puțin dezvoltate. Semnalăm în acest sens sporul PIB cu 26,9% în Portugalia, cu 21,9% în Spania şi creşterea record de 83,9% în Irlanda. Semnalăm, de asemenea, că Germania, de departe cea mai mare țară europeană, s-a afirmat şi în această perioadă ca principala locomotivă economică a UE. Concomitent cu integrarea şi restructurarea fostei economii socialiste est-germane, în intervalul amintit produsul intern brut din Germania a crescut cu 22,6%, procent superior față de cel mediu din UE. Pe de altă parte, în majoritatea țărilor candidate la UE, produsul intern brut din 1998 este inferior celui din 1989. În România, spre exemplu, volumul fizic al PIB este cu 23,9% mai mic, fapt ce a indus un decalaj în creştere față de țările UE. Dacă avem în vedere că în România produsul intern brut va scădea şi în 1999 cu circa 3,5%, iar în țările UE se estimează o creştere de 1,9%, decalajul produsului intern brut pe locuitor dintre UE şi România a crescut în deceniul 1989-1999 de la 4,5:1 la 5,5:1.

Tabelul 3 - Indicele produsului intern brut în țările UE şi țările candidate la Uniune în 1998 față de 1989

Țări UE	% 1998/1989	Țările candidate la UE	% 1998/1989
UE - total	119,0	România	76,1
Franța	115,1	Bulgaria	69,0
Germania	122,6	R. Cehă	95,3
Italia	112,2	Polonia	117,1
Regatul Unit	118,1	Slovacia	99,8
Austria	123,8	Slovenia	100,4
Belgia	118,8	Ungaria	95,3
Danemarca	125,1	Estonia	79,4
Finlanda	112,2	Letonia	59,3

Țări UE	% 1998/1989	Țările candidate la UE	% 1998/1989
Grecia	117,3	Lituania	66,2
Irlanda	183,9		
Luxemburg	151,9		
Olanda	128,0		
Portugalia	126,6		
Spania	121,9		
Suedia	113,0		

***Sursa**: Economic Commission for Europe, Economic Survey of Europe 1999/No. 2,United Nations, New York and Geneva, 1999, p. 54 şi 65 (pentru țările UE date calculate pe baza creşterilor procentuale anuale).*

Indicele produsului intern brut este sensibil mai mic şi în alte țări europene candidate la Uniune - în Bulgaria cu 31% şi în cele trei țări baltice, în medie cu 33,5%. În celelalte țări însă - R. Cehă, Ungaria, Slovacia şi Slovenia produsul intern brut din 1998 era practic apropiat sau asemănător cu cel din 1989, iar în Polonia a fost cu 17% mai mare. Datele arată, totodată, că în ultimul timp majoritatea țărilor central şi est-europene s-au înscris pe un trend constant de creştere economică, unele din 1992-1993 ca, Polonia, Ungaria şi R. Cehă, altele din 1995 ca, Estonia, Letonia şi Lituania.

România prezintă o situație aparte, după o creştere a PIB în fiecare an în intervalul 1993-1996 a urmat o scădere, de asemenea, în fiecare an a indicatorului în intervalul 1997-1999 şi prognozele optimiste arată că abia în anul 2000 se va stopa scăderea şi se va relua creşterea economică. Bulgaria a avut o situație asemănătoare, în 1996 şi 1997 când a înregistrat o scădere a PIB, dar din 1998 indicatorul respectiv cunoaşte o anumită creştere.

Eficiența măsurilor de reformă din țările în tranziție rezultă şi din evoluția altor indicatori macroeconomici.

b) ***Producția globală industrială**.* Ne referim, în primul rând, la evoluția producției industriale, întrucât prin ponderea ei ridicată în economia tuturor țărilor, are o influență majoră asupra dinamicii PIB. Astfel, în timp ce în România producția industrială reprezenta în 1998 numai 46,3% din cea a anului 1989, în țările central europene aceasta a fost de 98,2%, cu precizarea că în Polonia nivelul a atins 118,6%, în Ungaria 103,2%, în R.Cehă şi Slovacia aproape 80% şi în Slovenia 75,9%. Fără îndoială, volumul fizic mai mare al producției industriale în țările menționate mai sus reflectă un grad superior de restructurare şi de adaptare a agenților economici la cerințele economiei libere de piață.

c) ***Formarea brută a capitalului fix.*** Ca factor esențial al restructurării şi modernizării producției, formarea brută a capitalului fix a avut o evoluție destul de sinuoasă în România. Comparativ cu 1989, nivelul real al indicatorului a căzut brusc în următorii doi ani, astfel că în 1992 a ajuns la numai 44,0%; a urmat o creştere lentă până în 1996, când nivelul indicatorului a fost de 72,2%,

după care a scăzut din nou. În 1998 formarea brută a capitalului fix nu reprezenta decât 57,4% din valoarea anului 1989. Cu cheltuieli anuale pentru fondurile fixe reduse la jumătate, comparativ cu perioada prerevoluționară, este dificil să se relanseze creşterea economică şi să se atingă într-un timp scurt nivelul produsului intern brut şi al producției industriale din 1989.

În Bulgaria nivelul indicatorului este chiar mai mic decât în România (44,1% în 1997). Spre deosebire de situațiile amintite, în celelalte țări candidate la UE formarea brută a capitalului fix a atins volumul real din 1989 şi chiar l-a depăşit, în R. Cehă din 1995, în Polonia din 1996 şi în Ungaria şi Slovacia din 1997. Cu titlu de exemplu, arătăm că în R. Cehă, Ungaria şi Polonia indicele formării brute a capitalului fix a fost de 115% în 1998 față de 1989.

Strâns legat de aceste aspecte esențiale ale economiei reale, semnalăm încă două situații:

- Cheltuielile aferente consumului curent total al societății româneşti din 1998 sunt mai mari decât cu 10 ani în urmă. În termenii reali, în 1998 ele au fost cu 4,1% superioare celor din 1989. Fenomenul privind devansarea dinamicii produsului intern brut de către dinamica consumului se manifestă şi în alte țări candidate la UE, dar intensitatea acestuia este mai redusă decât la noi.
- Economiile interne brute (diferența dintre PIB şi consumul total) au o rată foarte scăzută în România (14% în 1997), țara noastră plasându-se pe penultimul loc în cadrul țărilor europene candidate la Uniune, după noi se află Letonia cu o rată a economisirii de 10%. În celelalte țări indicatorul are dimensiuni mai mari: R. Cehă şi Slovacia 28%, Ungaria 27% şi Slovenia 23%, fapt ce le permite să aloce fonduri mai mari pentru investiții, cea mai puternică pârghie a creşterii economice.

d) ***Investiții directe de capital străin***. Capitalul străin are dimensiuni considerabil mai mari în Ungaria, R. Cehă şi Polonia şi mai mici în România, Bulgaria şi Slovacia (tabelul 4).

După volumul investițiilor străine pe locuitor în intervalul 1990-1998 pe primele locuri se află Ungaria cu 1692 de dolari, R. Cehă cu 1072 de dolari, Slovenia cu 645 dolari şi țările baltice în medie cu 640 dolari. În Polonia investițiile directe de capital străin pe locuitor au fost de 355 dolari.

În România nivelul indicatorului este de numai 198 dolari şi în Bulgaria de 163 dolari. După cum rezultă din cifre, investitorii străini ocolesc România şi Bulgaria, ca efect, probabil, al poziției lor geografice şi a lipsei de încredere în stabilitatea politică şi economică din țările respective. Fără îndoială, efectele nu pot fi decât negative în planul asimilării tehnologiilor de producție moderne, a managementului unităților economice şi a integrării eficiente în relațiile economice internaționale.

Tabelul 4 - Investiții străine de capital în țările europenecandidate la UE

- milioane dolari -

Țara	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
România	-	37	73	94	341	419	263	1215	2031
Bulgaria[1)]	4	56	42	40	105	90	109	505	401
R. Cehă	180	513	1004	654	869	2562	1428	1300	2540
Polonia[1)]	88	117	284	580	542	1134	2768	3077	5129
Ungaria	311	1459	1471	2339	1146	4453	1983	2085	1935
Slovacia	18	82	100	134	170	157	206	161	508
Slovenia	4	65	111	113	128	176	186	321	165
Estonia	-	-	58	160	225	205	150	267	571
Letonia	-	-	43	45	214	180	382	525	274
Lituania	-	-	10	30	31	73	152	355	926

[1)] Fără investițiile rezidenților în străinătate. Bulgaria, 1990-1994; Polonia, 1990-1995.

Sursa*: ECE, Economic Survey of Europe 1999/No. 2, United Nations, New York and Geneva, 1999, p. 79.*

e) ***Balanța contului curent***. Toate țările central şi est-europene candidate la UE înregistrează un deficit însemnat în balanța contului curent. Dar, în timp ce în R. Cehă, Ungaria şi Slovenia deficitul este în scădere, în Polonia, România şi Slovacia deficitul este în creştere. Pentru 1998 volumul deficitului şi proporția lui față de PIB sunt redate în tabelul 5.

Tabelul 5 - Balanța contului curent în 1998

Țara	mil. dolari	% din PIB[1)]	Țara	mil. dolari	% din PIB[1)]
România	-3010	-8,6	Slovacia	-2059	10,6
Bulgaria	-252	-2,5	Slovenia	-4	0,0
R. Cehă	-1046	-2,0	Estonia	-447	-9,5
Polonia	-6858	-5,1	Letonia	-713	-12,9
Ungaria	-2298	-5,0	Lituania	1298	-13,5

[1)] Procente calculate prin raportarea soldului negativ al contului curent la PIB din 1997.

Sursa*: ECE, Economic Survey of Europe 1999/No. 2, United Nations, New York and Geneva, 1999, p. 78.*

Comparativ cu celelalte țări candidate la UE, în România deficitul balanței contului curent este foarte mare atât ca mărime absolută, cât şi ca proporție în PIB. În condițiile unor investiții directe de capital străin scăzute, deficitul contului curent contribuie, pe de o parte, la creşterea datoriei externe şi, pe de altă parte, la devalorizarea leului în raport cu dolarul SUA şi alte valute.

f) ***Şomajul***. Restructurarea producției sociale şi în deosebi a industriei a generat un şomaj ridicat în majoritatea țărilor central şi est-europene, cu deosebire în Polonia, Slovacia, Slovenia şi Ungaria unde, în anii 1994-1998, rata şomajului înregistrat a oscilat de regulă, între 10 şi 15%.

Rate mai scăzute de şomaj s-au înregistrat în R. Cehă (între 2,9 şi 7,5%) şi în țările baltice (în medie între 5,3 şi 7,3%). Sub acest aspect, România ocupă o poziție intermediară: rata şomajului a fost relativ mai mare în primii ani ai tranziției (10,9% în 1994), după care a cunoscut o anumită reducere (6,6% în 1996), iar în ultimul timp şomajul se înscrie, din nou, pe o curbă crescătoare (8,8% în 1997, 10,3% în 1998 şi 11,3% în iunie 1999).

Cifrele invocate nu conduc la o concluzie categorică privind relația dintre mersul reformei şi rata şomajului. În R. Cehă, spre exemplu, apreciată ca fiind mai avansată pe calea economiei libere de piață, rata şomajului a avut un nivel relativ scăzut în aproape toți anii tranziției. În schimb, în alte țări ca Polonia care a făcut, de asemenea, paşi mari în direcția economiei de piață, rata şomajului a avut constant niveluri ridicate (rata maximă a fost de 16,0% în 1994).

g) ***Inflația***. Tranziția la economia de piață a fost însoțită de o inflație foarte mare, galopantă, mai ales în primii ani când s-au liberalizat prețurile şi s-a trecut la formarea lor pe baza confruntării cererii şi ofertei. De la o inflație cu trei şi chiar patru cifre în Slovenia şi țările baltice, rata inflației este măsurată, în prezent, cu două sau cu o singură cifră. Ritmurile anuale ale creşterii prețurilor de consum sunt prezentate în tabelul 6.

În Polonia creşterea prețurilor de consum a avut un nivel maxim în 1990, după care creşterea a fost din ce în ce mai mică, în 1998 înregistrându-se o inflație de 11,7%. În R. Cehă şi Ungaria inflația a avut dimensiuni mai mici, cu numai două cifre, ratele maxime au fost de 56,7% în R. Cehă şi de 35% în Ungaria, în 1991, ulterior rata inflației s-a redus de la un an la altul şi în 1998 mărimea ei a fost de 10,6% şi respectiv 14,2%.

Ca şi în cazul altor indicatori, în România rata inflației a avut evoluție sinuoasă: a atins niveluri ridicate de trei cifre în anii 1991-1994, mărimea maximă fiind de 256,1% în 1993; a urmat o scădere în 1995 şi 1996, cu rate de 32,3% şi 38,8%, după care creşterea prețurilor de consum a atins din nou cote ridicate 154,8% în 1997; 59,1% în 1998, iar pentru anul 1999 se estimează o creştere de aproape 45-50%.

Tabelul 6 - Prețurile de consum în țările europene candidate la UE,1989-1998 (media anuală, creştere procentuală față de anul precedent)

Țara	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
România	1,1	5,1	170,2	210,4	256,1	136,7	32,3	38,8	154,8	59,1
Bulgaria	6,4	23,8	338,5	91,3	72,9	96,2	62,1	123,1	1082,6	22,2
R. Cehă	1,4	9,9	56,7	11,1	20,8	10,0	9,1	8,9	8,4	10,6
Polonia	264,3	585,8	70,3	45,3	36,9	33,2	28,1	19,8	15,1	11,7
Ungaria	17,0	28,9	35,0	23,0	22,6	19,1	28,5	23,6	18,4	14,2
Slovacia	1,3	10,4	61,2	10,2	23,1	13,4	10,0	6,0	6,2	6,7
Slovenia	1285,3	551,6	115,0	207,3	31,7	21,0	13,5	9,9	8,4	7,9
Estonia	4,0	18,0	202,0	1078,2	89,6	47,9	28,9	23,1	11,1	10,6
Letonia	5,2	10,9	172,2	951,2	109,1	35,7	25,0	17,7	8,5	4,7
Lituania	2,1	9,1	216,4	1020,5	410,1	72,0	39,5	24,7	8,8	5,1

Sursa*: ECE, Economic Survey of Europe 1999/No. 2, United Nations,k New York and Geneva, 1999, p. 70; CNS, Anuarul Statistic al României, edițiile 1990-98.*

Bulgaria prezintă, de asemenea, o experiență aparte. Nivelul maxim al creşterii prețurilor de consum de 338,5% a fost atins în 1991, au urmat patru ani de creştere mai scăzută a prețurilor (între 62,1% şi 96,2%), pentru ca în 1996 şi 1997 rata inflației să sară la 123,1% şi respectiv, la cifra record de 1082,6%. În urma acestei creşteri şoc a prețurilor de consum, rata inflației s-a redus la 22,2% în 1998 şi, se pare, că şi în 1999 va fi redusă.

Involuțiile care au intervenit în rata inflației din România îşi au sursa în ritmul lent în care au fost liberalizate prețurile şi în existența unor puternice dezechilibre macroeconomice (bugetul consolidat, balanța comerțului exterior şi a contului curent). Rata ridicată a inflației din România a fost generată, în acelaşi timp, de existența unor puternice poziții monopoliste în sectoare vitale ale economiei (ROMTELECOM, CONEL, ROMGAZ, SNCFR etc.), ca şi de existența unor mari întreprinderi care înregistrează pierderi şi, într-un fel sau altul, au primit sau mai primesc subvenții bugetare.

4. ÎN LOC DE CONCLUZII

1) Evoluția economiei reale a României în anii tranziției la economia de piață a condus la adâncirea decalajelor economice şi sociale care o despart de țările UE. După 10 ani de la Revoluția din Decembrie 1989, nu s-a reuşit să se asigure stabilizarea macroeconomică. Producția industrială şi produsul intern brut continuă să scadă, inflația şi şomajul au cote destul de ridicate şi se înrăutățesc condițiile de viață ale populației, şi aşa destul de precare.

2) Balanța comerțului exterior înregistrează mari deficite, atât în relația cu țările UE, cât şi în relația cu țările CEFTA. Fenomenul reflectă, pe de o parte, o slabă ofertă şi competitivitate a produselor industriale şi agricole româneşti şi, pe de altă parte, un mecanism necorespunzător de protejare a interesului economic național, a agenților economici viabili sau cu perspectiva de a fi viabili.

Pe fondul deficitului din comerțul exterior, contul curent consemnează serioase solduri negative, investițiile directe de capital străin sunt reduse şi echilibrarea balanței de plăți externe se realizează, în principal, prin împrumuturi externe de la FMI, Banca Mondială şi de pe piețele internaționale de capital, obținute de regulă, cu condiții destul de grele sau cu dobânzi ridicate.

3) Involuția îndelungată a economiei româneşti în anii tranziției este rezultatul unei gestiuni necorespunzătoare a crizei şi a măsurilor de reformă promovate de partidele politice de guvernământ, indiferent de culoarea lor politică.

Măsurile de reformă economică de până acum au asigurat, într-adevăr, corporatizarea unităților economice, prin transformarea întreprinderilor de stat în societăți comerciale, s-au liberalizat prețurile şi s-a format piața mărfurilor şi serviciilor, a forței de muncă şi a capitalului prin crearea bursei de valori mobiliare şi a pieței extrabursiere RASDAQ. S-a dezvoltat sistemul bancar, s-au privatizat multe societăți comerciale (inclusiv prin privatizarea de masă) şi sectorul privat a devenit preponderent în economie. În 1998, sectorul privat a deținut 58,3% din PIB şi peste 90% din agricultură şi comerț.

În toamna acestui an (1999) se vor definitiva actele normative care reglementează dreptul de proprietate asupra clădirilor (inclusiv industriale şi de altă natură), pământului şi pădurilor naționalizate sau confiscate de regimul comunist.

Progresele sunt nesatisfăcătoare însă. Privatizarea şi restructurarea întreprinderilor mari şi a băncilor avansează extrem de lent (în 1998, sectorul particular din industrie a reprezentat numai 29,8%); stimularea activității economice de către stat prin pârghii specifice economiei de piață este nesatisfăcătoare; impozitele şi dobânzile ridicate, chipurile pentru stabilizarea

macroeconomică, înăbuşă iniţiativa particulară, întreprinderile mici şi mijlocii; evaziunea fiscală, corupţia şi economia subterană se manifestă pe scară largă.

Doctrina liberalismului economic este prost înţeleasă; în ultimul timp se subapreciază rolul economic al statului în stimularea şi monitorizarea activităţii economice, funcţie care de fapt ar trebui să crească, aşa cum de altfel are loc în multe ţări dezvoltate. Punerea pe prim plan numai a "mâinii invizibile" în reglarea activităţii economice este neproductivă în societatea contemporană. În plus, actualul proces al globalizării adânceşte contradicţiile economice şi sociale în plan intern şi internaţional. De asemenea, globalizarea are tot mai mult atingere cu interesul naţional, apărarea acestuia fiind o prerogativă a statului.

4) Asocierea României la Uniunea Europeană şi cererea de integrare deplină în Uniune corespunde tendinţelor obiective din economia contemporană, cu efecte benefice pentru modernizarea economiei, sporirea eficienţei şi starea socială a populaţiei. Asocierea la UE s-a soldat, aşa cum s-a arătat, cu o extindere a relaţiilor economice ale României cu ţările Uniunii, îndeosebi a exportului şi a importului.

Creşterea exportului românesc în 15 ţări UE de la 2886 mil. dolari (bunuri materiale şi servicii) în 1989 la 5356 mil. dolari (numai bunuri materiale) în 1998 reflectă potenţialul economic şi capacitatea agenţilor economici de a fi parteneri valabili în relaţiile cu agenţii economici din ţările UE. Structura producţiei, nivelul productivităţii muncii, eficienţa utilizării energiei primare, randamentele agricole şi soldul negativ al comerţului exterior cu UE şi CEFTA, la care ne-am referit (punctul 2) sunt, în acelaşi timp, dovezi concludente că, în prezent, economia de piaţă din România are o slabă capacitate concurenţială şi, ca atare, nu se înscrie în criteriile economice stabilite la Copenhaga de aderare la Uniune. Deschiderea totală în prezent, a pieţei româneşti concurenţei produselor occidentale ar antrena mari costuri economice şi sociale, greu de suportat de către populaţie.

5) Includerea României în faza negocierilor pentru aderare la Uniunea Europeană ar fi de natură să grăbească procesul de consolidare a economiei româneşti de piaţă şi capacitatea ei concurenţială, prin eforturi proprii, asistenţa UE urmând să aibă un rol tot mai însemnat. În plus, deschiderea negocierilor este justificată şi de faptul că România îndeplineşte criteriul politic de aderare, prin realizarea democraţiei şi a drepturilor omului, inclusiv ale minorităţilor naţionale, ca şi de împrejurarea că s-au făcut mari progrese în adoptarea acquis-ului comunitar, a legislaţiei şi instituţiilor comunitare, prevăzute, de asemenea, în criteriile Copenhaga.

O decizie favorabilă a Consiliului European de la Helsinki din decembrie 1999 de acceptare a României la negocierile de aderare la Uniune este, după părerea noastră, justificată şi corespunde nu numai interesului naţional, dar şi intereselor generale ale UE de creştere a rolului său economic şi politic în plan regional şi global.

În context arătăm că Uniunea Europeană este atentă la problemele cu care se confruntă România şi vine în întâmpinarea rezolvării lor. Fondurile UE destinate României au fost de 1.203 mil. euro în perioada 1990-1999 şi urmează să crească în perspectivă anuală la 600 mil. euro. UE este, de asemenea, dispusă să ajute Guvernul României în elaborarea unei strategii de dezvoltare pe termen mediu, menită să grăbească realizarea criteriului economic de dezvoltare.

Realizarea de către România a criteriului economic de aderare la Uniunea Europeană necesită însă timp şi măsuri ferme în acest sens, schimbarea economiei reale neputându-se face peste noapte.

Octombrie 1999

Note bibliografice

1. Acord european instituind o asociere între România, pe de o parte, Comunitățile Economice şi statele membre ale acestora, pe de altă parte, în vol. Parlamentul României, Legislația României II, 1 aprilie-30 iunie 1993, Regia Autonomă Monitorul Oficial. Articolul 121 din acord prevede: “Protocoalele nr. 1,2,3,4,5,6 şi 7 şi anexele nr. I-XIX fac parte din acest acord”. Acordul european s-a publicat, în limba română fără protocoalele şi anexele respective. În volumul în care s-a publicat Acordul european, într-un subsol aferent articolului 121 se afirmă: “Protocoalele nr. 1-7 şi anexele I-XIX se vor publica ulterior”. Din păcate, acestei afirmații nu i s-a dat curs, fapt care limitează cunoaşterea completă a conținutului Acordului.
2. CNS, Anuarul Statistic al României, edițiile 1990-1998.
3. CESTAT, Statistical Bulletin 1998/4.
4. 4.The World Bank, World Development Indicators 1999.
5. FAO, Yearbook Production vol.51, Rome 1997.
6. FAO Quarterly bulletin of statistics, vol. 12, Rome, 1999.
7. FAO, Food balance sheets 1994-1996, average, Rome, 1998.
8. ECE, Trends in Europe and North America 1998-1999, New York and Geneva, 1999.
9. European Commission, Agenda 2000. For a stronger and wider Union, Bulletin of the European Union, Supplement 5/97.
10. European Commission, Regular Report. From the Commission on Romania’s progress towards accession; ibid., Enlargement 98, Commission Report. Romania; ibid., Regular Report, 1999.
11. ECE, Economic Survey of Europe 1999/No. 2, United Nations, New York and Geneva, 1999.
12. PNUD, Rapport mondial sur le developpement humain, edițiile 1998 şi 1999.

13. Raportul național al dezvoltării umane. România, edițiile 1997 1998 şi 1999, Editura Expert.
14. Reflecții asupra asocierii şi aderării României la Uniunea Europeană, Studii şi cercetări economice nr. 12/1995, CIDE, Bucureşti 1995.
15. Belli, Nicolae, - Poate România să rezolve problema zahărului folosind materia primă proprie?, Studii şi cercetări economice 2/1999, CIDE, Bucureşti, 1999.
16. Ciutacu, Constantin - Unele probleme teoretice şi practice ale salarizării în contextul integrării economice, în vol. Probleme ale tranziției la economia de piață în România (coordonator: acad. N.N.Constantinescu).
17. Constantinescu, N. N. - Lecțiile tranziției: Cazul României, Probleme economice nr. 5/1996, CIDE, Bucureşti 1996.
18. Lafontaine, Pascal, - 10 leçons sur l'Europe, Communautés Europpeénes, 1998.
19. Grigorescu, Constantin (coordonator) - Nivelul dezvoltării economico-sociale a României în context european. 1989., Editura Expert, Bucureşti,1993.
20. Ionete, Constantin - Decalaje în modernizarea economiei româneşti, Probleme economice nr. 26/1998, CIDE, Bucureşti 1998.
21. Zaman, Gheorghe şi Georgescu, George - Romania's Association to the European Union, Economic Panorama, vol.2 (1994), Bucharest, September, 1994.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 46/1999

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

PARTENERIATUL CONSUMATOR - ÎNTREPRINDERE PRODUCĂTOARE

Theodor PURCĂREA
Valeriu IOAN-FRANC

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

INTRODUCERE 787

1. ROLUL ALEGERII EFECTUATE DE CONSUMATOR ÎN CONSTRUIREA AVANTAJULUI COMPETITIV 789

2. INTRAREA MARKETINGULUI ÎN ERA DIVERSITĂȚII SE ÎNSCRIE ÎNTR-O NOUĂ PROBLEMATICĂ GLOBALĂ 792

3. CONSUMATORUL ŞI NOUL MARKETING DE DISTRIBUȚIE 794

4. GEOMARKETING ŞI STRATEGIILE TRANSFRONTALIERE 795

5. OPȚIUNEA “UNIVERSULUI DE CONSUM” ŞI “EFFICIENT CONSUMER RESPONSE” 796

6. COMPORTAMENTUL DE CONSUM ALIMENTAR ÎNTRE SPECIFICUL NAȚIONAL, REGIONAL, LOCAL ŞI STANDARDIZAREA INTERNAȚIONALĂ 797

7. CONSUMATORUL ŞI CALITATEA VIEȚII 799

8. CONSUMATORUL ŞI POLITICA CONCURENȚEI 802

9. REABILITAREA ROLULUI CONSUMATORILOR ŞI DIALOGUL TRANSATLANTIC 806

10. ETICA MARKETINGULUI, SUVERANITATEA CONSUMATORULUI ŞI PROVOCAREA POZITIVĂ A ACESTUIA 812

11. DIVERSITATEA CONSUMATORILOR, “MARŞURILE” LOR, POSIBILITATEA UNUI MARKETING ETNIC ŞI EGALIZAREA CULTURALĂ 815

INTRODUCERE

Dezvoltarea afacerilor în aceşti ani de cumpănă între două milenii poartă *însemnul mondializării pieţelor naţionale*, două elemente - competiţia internă şi concentrarea geografică - având puterea de a transforma piaţa într-un sistem; *competiţia internă*, pentru că declanşează îmbunătăţirea tuturor celorlalţi factori determinanţi, iar *concentrarea geografică*, pentru că ridică şi amplifică interacţiunea influenţelor separate (cumpărători exigenţi, calitate a resurselor umane, investiţii susţinute, potenţial industrial pentru modernizare).

Aflată în pragul mileniului III, societatea umană este încă în permanentă căutare de repere, refuzând să avanseze oricum, "consumând" criza economică, politică, socială, morală pe care încearcă să o stăvilească. *În acest context al "consumului crizei"* - adevărat motor al schimbării dureroase dar necesare - *consumatorul este perceput ca factor esenţial şi determinant al caracteristicii fundamentale a timpului, schimbarea*. Consumatorul trebuie să devină acel interlocutor activ pe piaţă, partener al producătorilor şi distribuitorilor confruntaţi cu necesitatea înţelegerii schimbărilor în dinamica ştiinţei, deci cu "Revoluţia Managementului". *Este în măsură acest parteneriat să răspundă provocărilor* reprezentate de tendinţele manifestate în teoriile actuale despre consum, să stimuleze corespunzător consumul, să contribuie la buna organizare a vieţii sociale?

Se ştie că, dacă dinamismul afacerii nu devansează viteza "trenului" reprezentat de mişcarea consumatorilor, există riscul marilor eşecuri economice. Atât timp cât comunitatea oamenilor de afaceri ignoră *revoluţia ce are loc în aşezarea valorii consumatorilor*, consecinţele producţiei fără raportare la nevoile şi aspiraţiile acestora pot să declanşeze mari disfuncţionalităţi în sistemul economic şi social pe care îl reprezintă o ţară.

Noua realitate, sublinia Peter F. Drucker în 1989, o constituie economia mondială. Este vorba despre ceva complet diferit însă, faţă de ceea ce spun oamenii de afaceri, politicienii şi alţii. Comerţul urmează tot mai mult investiţia. Economia materiilor prime şi economia industrială au devenit "decuplate". *Afacerea a trecut de la multinaţional la transnaţional şi trebuie să înveţe să gestioneze etalarea de schimb externă. Economia transnaţională este construită şi condusă de fluxul banilor*, a cărui dinamică nu se potriveşte neapărat cu raţiunea economică tradiţională. *Ţelul economiei transnaţionale nu este maximizarea profitului, ci maximizarea pieţei*. Managerii au nevoie tot mai mult să-şi fundamenteze politica de afaceri pe noua structură de superputere transnaţională a industriei şi pieţelor. *Managementul a transformat structura economico-socială a ţărilor dezvoltate, creând o economie globală şi a stabilit reguli noi pentru participanţii la circuitul economic global*. Managementul va fi din ce în ce mai mult disciplina şi practica prin şi din care umanitatea va obţine,

din nou, recunoaştere, impact şi relevanță. *Intrarea în secolul al XXI-lea se face prin poarta învățăturii.*

În lumea de astăzi, animată de cultul eficienței şi eficacității, *cultura întreprinderii* se dovedeşte a fi *o calitate esențială în obținerea succesului* în măsura în care este coerentă, dominantă, orientată către piață, către consumator. *În economiile aflate în tranziție*, deci în schimbare structurală, *cultura în formare a întreprinderii* depinde considerabil de impactul evoluției reformei, de asimilarea mesajelor acesteia şi înscrierea pe coordonatele ei. În acelaşi timp, *cultura organizațională*[1] constituie un adevărat *instrument strategic în accelerarea schimbării structurale a economiei*.

Eseul de față este consacrat analizei trăsăturilor procesului de promovare a parteneriatului consumator - întreprindere într-o abordare eliberată de constrângerile dogmei tranziției clamate şi nu întreprinse.

[1] Un interesant studiu-cercetare consacrat culturii organizaționale în România a realizat un grup de cercetători coordonat de prof. C. Mereuță şi publicat în colecția "Training in management" a FIMAN de către Editura Expert, Bucureşti.

1. ROLUL ALEGERII EFECTUATE DE CONSUMATOR ÎN CONSTRUIREA AVANTAJULUI COMPETITIV

Dacă privim retrospectiv teoriile despre consum - plecând de la principiul parității puterii de cumpărare şi teoria schimbului echivalent, a comerțului şi a banilor, asupra atenuării rigidității dependenței funcționale a consumului în raport cu venitul şi a interdependenței consumurilor prin efectul de demonstrație - ne va fi mai uşor să deplasăm raportul "consumator-libertate de alegere-risc" în cadrul neoclasic de analiză a economiei, reliefând faptul că: în studiul nevoilor şi aspirațiilor umane cu privire la consum punctul de plecare îl constituie o foarte atentă analiză a condițiilor de viață şi a comportamentelor de consum într-un context dat; nivelul avuției economice individuale este determinat de rata creşterii producției naționale de bunuri, corelată cu modalitățile de distribuire a avuției naționale, bunurile care alcătuiesc avuția economică trebuind să îndeplinească trei trăsături caracteristice: utilitate, caracter limitat în ofertă şi posibilitatea de exprimare în formă bănească (este evidentă, în acest ultim context, dependența producției bunurilor de consum de volumul şi structura investițiilor în bunuri de capital).

Sigur că abordarea *"comportamentului de consum"* presupune o ancorare în studiul cererii (teorie şi metodologie), în teoria şi aplicația "consumului", ținând cont de rolul *"utilității"* de determinant al consumului luând în considerare:

A. Particularitățile şi formele de manifestare ale cererii de mărfuri, mobil al economiei de schimb, atât din punct de vedere al consumului final, cât şi al consumului intermediar; factorii care formează, modifică şi amplifică cererea de mărfuri; determinarea legăturilor dintre consum şi cererea de mărfuri, inclusiv raportul dintre influența factorilor cererii şi posibilitățile de acțiune a operatorilor economici pe piață. În acest context, este important a se ține cont de necesitatea *evitării de către operatorii economici a "miopiei concurențiale"* (ignorarea cumpărăturilor de bunuri substituibile care îndeplinesc o funcție similară), plecându-se de la relația pozitivă existentă între gradul de substituire a unor bunuri şi elasticitatea cererii în funcție de preț.

B. Consumul final (propriu-zis) sau intermediar, reproducător de trebuințe şi relațiile acestuia cu cererea potențială şi cea solvabilă, cu producția comercială şi cea necomercială, cu produsul național brut, precizând totodată *limitările consumului impuse de stat, producători, colectivitate a consumatorilor; propensiunea consumului şi semnificația elasticității consumului; metodele mai elevate* care permit alături de structurarea

consumului şi reliefarea interferenţelor dintre grupe şi influenţa factorilor exogeni asupra modificărilor intervenite în dinamica şi structura consumului; funcţiile de consum, neomiţând *fenomenele "pasivităţii consumului" şi "decalajului temporal",* multiplicatorul şi acceleratorul în raportul consum-investiţii.

C. *Abordarea complexă a relaţiei dintre consumul efectiv şi utilitate, inclusiv a "surplusului consumatorului" şi "anticipaţiilor de câştig".*

Alegerea în consum depinde de mediul social al consumatorului şi de acţiunea întreprinderii în contextul societăţii de consum, comportamentul de consum fiind determinat de factori de ordin psihologic şi social. Abordarea *comportamentului de consum din perspectiva psihologiei economice* presupune tratarea determinanţilor psihici, psihosociali şi sociali şi analiza *modelelor comportamentului de consum* (Haward, Nicosia, Lambin).

Elementele componente şi caracterul pieţei interne au, de regulă, un efect disproporţionat asupra *modului în care întreprinderile percep, interpretează şi răspund nevoilor cumpărătorilor*. Naţiunile dobândesc **avantaj competitiv** în industriile în care cererea internă oferă întreprinderilor o imagine mai clară sau mai recentă asupra apariţiei nevoilor cumpărătorilor sau în care potenţialii cumpărători forţează întreprinderile să urgenteze procesul inovării şi să realizeze avantaje competitive mai rafinate decât cele ale concurenţilor străini. Mărimea cererii interne are o semnificaţie mult mai redusă decât caracterul acestei cereri.

Determinările cererii interne ajută la **construirea avantajului competitiv** atunci când un segment industrial particular este mai mare sau mai vizibil pe piaţa internă decât pe pieţele externe. În cadrul acestei ţări, segmentele de piaţă mai mari primesc cea mai mare atenţie din partea întreprinderilor naţionale; întreprinderile nu acordă prioritate segmentelor mai mici sau mai puţin solicitate.

Întreprinderile naţionale dobândesc avantaj competitiv în cazul în care cumpărătorii interni sunt cei mai rafinaţi şi mai exigenţi cumpărători din lume pentru respectivul produs sau serviciu. Cumpărătorii rafinaţi, exigenţi, oferă posibilitatea înţelegerii nevoilor clienţilor avansaţi; ei forţează întreprinderile la utilizarea unor standarde ridicate, le dau imbold pentru a îmbunătăţi, a inova şi a se dezvolta în cele mai avansate domenii. Ca şi condiţiile intermediarilor, *determinările cererii oferă avantaje prin determinarea întreprinderilor de a răspunde unor cerinţe exigente.*

Cumpărătorii locali pot ajuta întreprinderile naţionale în sensul obţinerii de avantaje, în cazul în care nevoile lor le anticipează sau chiar le întruchipează pe cele ale altor naţiuni, cu alte cuvinte dacă nevoile lor prefigurează continuu "indicatori de avertizare" privind tendinţele globale ale pieţei. Întreprinderile dintr-o ţară pot anticipa tendinţele globale dacă valorile respectivei ţări se răspândesc, adică dacă ţara îşi exportă atât valorile preferinţele, cât şi

produsele. Succesul internațional al întreprinderilor americane în domeniul comercializării alimentelor reflectă, de exemplu, nu numai dorința de confort a americanilor, ci şi răspândirea acestor preferințe prin intermediari, prin instruirea personalului din străinătate, prin influențe politice sau prin activitățile desfăşurate în străinătate de cetățenii sau firmele lor.

Contextul şi circumstanțele naționale determină puternice influențe asupra modalităților de creare, organizare şi conducere ale întreprinderilor, precum şi asupra naturii competiției interne.

Responsabilii de marketing ai întreprinderilor trebuie să cunoască: în ce măsură comportamentul consumatorului este determinat de implicarea acestuia în actul de cumpărare sau de diferențele dintre mărci; modul în care acesta percepe calitatea; care sunt aşteptările consumatorului, ce îi determină valoarea şi satisfacția; tot ceea ce este necesar despre concurenți, încât să se poată realiza *echilibrul între orientarea spre consumator şi cea spre concurență.*

Aceşti responsabili nu pot să nu țină cont şi de o serie întreagă de aspecte generale cum sunt: în cursul existenței sale, după cum aprecia un sociolog şi gastronom belgian[1], omul mănâncă de 75 mii până la 100 mii ori şi consacră acestui exercițiu între 13 şi 17 ani din viața sa; "suntem toți consumatori şi sperăm să obținem valori din ce în ce mai bune de pe piață"[2]; comercializarea constituie o parte a procesului complex de marketing care creează şi satisface nevoile consumatorilor.

În contextul exploziei luptei de marketing, al marketingului global (globalizarea planificării, coordonării şi implementării activității specifice în contextul globalizării pieților, sectoarelor economice şi competiției), trebuie acordată o atenție deosebită sistemului de valori şi atitudini al fiecărei culturi, recunoaşterii nevoilor, asigurării serviciilor complete pentru consumator, mediului legal şi politic, implicațiile fiind majore.

---

[1] Anca Purcărea - "Armonizarea europeană şi siguranța calității mărfurilor", în "Jurnalul afacerilor", nr. 23/1993, pag. 3

[2] Elisha Gray - "The Critical Element: Consumer Satisfaction", în "The Consumer in American Society: Aditional Dimensions", Jack L. Taylor Jr., Arch W. Troelstrup, McGraw-Hill Inc., New York, 1974, pag. 375

2. INTRAREA MARKETINGULUI ÎN ERA DIVERSITĂȚII SE ÎNSCRIE ÎNTR-O NOUĂ PROBLEMATICĂ GLOBALĂ

Marketingul a intrat în era diversității[1]. Se admite în mod curent că timpul pieților omogene nu mai există, consumatorul dă dovadă de un individualism crescând, iar cererea este mai diversificată. În acelaşi timp, este recunoscută noua putere a consumatorului de a-şi prevala gusturile, de a fi inițiatorul veritabil al ofertei în numeroase cazuri.

A fonda în mod unic o abordare a pieței pe identificarea unui client țintă, realizată grație măsurii de segment de piață, nu are nici un sens, datorită faptului că adevăratul "client tip" nu mai există. A rămâne convins de valoarea conceptului de segment de piață, bazat pe un profil de clientelă bine definit, dă naştere unui fenomen de securizare artificială şi unui risc de scleroză la nivel de marketing. Ceea ce trebuie reținut din această constatare a Secretarului General al AIDA este că, de fapt, consumatorii de astăzi iubesc varietatea, diversitatea, schimbarea, reînnoirea permanentă la nivelul produselor şi a serviciilor. Gusturile şi exigențele lor variază profund, în timp, de la unul la altul. Trebuie deci să existe o diversificare care reiese din oferta şi inovarea constantă.

Pentru a reuşi, acest nou marketing intrat în era diversității trebuie să se inspire din următoarele: primul argument este facultatea de a alege, constând în capacitatea furnizorului de a percepe noile nevoi şi de a le răspunde, de a le pune în valoare calitatea prin diferențierea produselor similare, dând dovadă de originalitate. O altă regulă de bază a acestei noi abordări constă în formularea foarte clară a mesajelor, concis şi la obiect, lucru care se poate obține numai prin utilizarea cuvintelor strict în semnificația lor perceptivă de către clienții lor potențiali.

Alegerea unei abordări de marketing nu poate surveni decât pe baza unei cunoaşteri aprofundate a pieței căreia îi este destinată şi care trebuie să răspundă, prin propria sa concepție, caracteristicilor acestei piețe. Acest lucru pare evident, dar exemplele a numeroase eşecuri demonstrează nerespectarea acestei reguli. Printre erorile frecvente comise în domeniul marketingului internațional se numără: studiile de piață prealabile neconcludente, absența testelor reale, neutilizarea informațiilor disponibile privind piețele străine, convingerea că standardizarea marketingului este cea mai bună alegere, neluarea în seamă a părerilor divergente emise de sucursalele naționale,

---

[1] Leon F. Wegnez - "Reflections des mots et des idées pour la gestion des entreprises de distribution", C.B.D. - AIDA, decembrie 1998, pag. 13-15, 45-50, 59-61, 160-164, 232-242

refuzul oricărei adaptări a campaniilor la natura şi gusturile diferiților clienți locali potențiali, dorința de a impune forme de produs şi de ambalaj pe piețe foarte diferite, absența adaptării la nivelul alegerilor canalelor de distribuție locale şi media locale, rigiditatea politicilor de preț, urmărirea insuficientă pe teren, o privire obstinent limitată conducând mai degrabă la a impune decât la a convinge refuzul părerilor diferite.

Aşa cum cu o floare nu se face primăvară, o acțiune de marketing internațională reuşită nu garantează reuşita internaționalizării marketingului. Numai câteva produse au într-adevăr o imagine internațională unică şi, chiar şi pentru aceste produse, responsabilii marketingului internațional trebuie să introducă în demersul lor de abordare a piețelor nuanțe care se inspiră din particularitățile locale. Trebuie să se accepte aşadar adaptarea campaniilor internaționale la gusturile şi nevoile locale, să se modifice ilustrațiile, să se găsească alte cuvinte, să se schimbe mesajul în anumite cazuri, căci bogăția piețelor este dată de diversitatea lor.

3. CONSUMATORUL ŞI NOUL MARKETING DE DISTRIBUȚIE

Densitatea şi varietatea ofertei, atât la nivelul produselor cât şi al formelor de vânzare, au creat o supraabundență a acțiunilor de publicitate concentrate pe prețuri care, pe de o parte, compromit menținerea nivelurilor marjelor deja foarte scăzute în cele mai multe cazuri şi, pe de altă parte, satisfac consumatorii provocându-le însă nedumerirea. Or, clientul mediu, confruntat cu scăderea relativă a puterii sale de cumpărare, nu-şi permite să cumpere anumite mărci, chiar dacă distribuitorul îşi sacrifică marja pe aceste produse. Clienții nu mai caută punctele de vânzare cele mai ieftine, ci pe acelea care le oferă posibilitatea de a-şi procura produsele pe care doresc să le achiziționeze fără ca alegerea unei mărci să fie determinantă. Şi, bineînțeles, această mutație profundă în comportamentul consumatorului mediu constituie reuşita discountului. Strategia acestor întreprinderi performante este bazată pe un judicios du-te-vino în timp între promovarea produselor de marcă la început de lună, atunci când portofelele sunt încă pline, şi promovarea produselor generice la sfârşit de lună, când este vorba mai degrabă de a răspunde nevoilor alimentare decât a satisface dorințele consumatorilor de a mânca şi a bea bine. Ne aflăm astfel în fața unui nou marketing de distribuție. Chiar de atunci, din momentul în care rolul distribuitorului este de a pune la dispoziția consumatorului, în cele mai bune condiții de timp, de loc şi de preț, produsele pe care şi le doreşte spre achiziționare şi căruia mijloacele financiare îi permit efectiv să cumpere, nu există altă cale decât de a regândi politica sa de sortiment, inspirându-se din această dualitate de comportament care conduce la achiziționarea de produse de consum. Şi mărcile distribuitorilor găsesc, în acest segment nou de cerere, o nouă rațiune de a exista.

4. GEOMARKETING ŞI STRATEGIILE TRANSFRONTALIERE

Tehnică de segmentare a pieței, bazată pe studiul caracteristicilor zonelor şi oamenilor care le populează, geomarketingul are ca bază[1] Sistemul de gestiune a bazelor de date (SGBD) şi Sistemul de informare geografică (SIG), fiind capabil să satisfacă trei funcții principale: **expansiunea** (studiul potențial al sistemelor), **studiul clientelei** (optimizarea politicii comerciale), **exploatarea rațională a mediilor locale** (identificarea geografică a profilului consumatorilor).

Geomarketingul contribuie într-un mod decisiv la luarea deciziilor în diverse domenii, care implică sectorul distribuției. Această contribuție este amplificată prin evoluția tehnologică aptă să se extindă fără încetare şi să lărgească limitele de exploatare a acestei discipline recente.

De remarcat că, în numeroase cazuri, analiza nu se poate limita la un sector de frontieră, fără a se ține seamă de sinergie şi contraindicațiile care-şi găsesc originea de cealaltă parte a frontierei.

În măsura în care tehnicile geomarketingului pot ajuta la găsirea unor soluții, respectivele tehnici nu vor face decât să încurajeze practicianul în decizia sa de implementare comercială.

---

[1] Albert Desmidt - Contribuția geomarketingului la strategia transfrontalieră de implantare a magazinelor, în: Marketing-Management - studii, cercetări, consulting, nr. 1-2/1997, Bucureşti, p.6 şi urm.

5. OPȚIUNEA "UNIVERSULUI DE CONSUM" ŞI "EFFICIENT CONSUMER RESPONSE"

Întreprinderile de distribuție europene sunt foarte prudente în privința opțiunii "universului de consum". Totuşi, aceste universuri răspund incontestabil mai bine logicii de cumpărare a clienților, decât raioanele tradiționale. Ce ar putea fi mai rațional, în fine, decât regruparea în acelaşi spațiu de magazin, de exemplu, a produselor destinate unei singure activități (sportul), aceleiaşi categorii de persoane (nou-născuții), aceluiaşi moment de consum (micul dejun), sau aceluiaşi loc de utilizare (baia)? Vom vedea apărând mai ales universuri destinate înfrumusețării, culturii, articolelor de uz casnic, articolelor de recreere, articolelor pentru animale. Şi ceea ce este sigur este că aceste universuri încurajează achiziționarea din impuls din însuşi faptul că permit descoperirea de către consumatori a diversității şi a complementarității ofertei de produse.

"Universurile de consum" continuă să alimenteze actualitatea atât în Statele Unite ale Americii cât şi în Europa. Conceptul de univers de consum se aplică mai bine sortimentelor non-alimentare decât celor alimentare. Aceasta înseamnă că hipermagazinele sunt preferate supermagazinelor. Identificând diferitele categorii de nevoi ale consumatorilor şi poziționând oferta cât mai bine posibil în fiecare din aceste universuri, hipermagazinele[1] vor plasa mai bine ca niciodată clientul în chiar centrul strategiei lor, dotându-se în felul acesta mai bine, nu numai cu o nouă imagine, dar şi cu mijloace de asigurare a viitorului său.

În acest caz este vorba de amenajarea suprafețelor de vânzare în mod diferit, prin prezentarea ofertei de produse regrupând-o în funcție de polii tematici, prin practicarea unui adevărat "category management", această nouă organizare a punctelor de vânzare prin universuri implică de asemenea ca şi cumpărătorii să devină "category managers". Această nouă opțiune, impusă din aval spre amonte se înscrie în mod natural în filosofia ECR - "efficient consumer response", vizând o regândire a magazinelor în funcție de modalitățile de consum şi în funcție de comportamentul clienților în procesul lor de cumpărare. Pentru a reuşi această profundă mutație, distribuitorii trebuie să-i pregătească pe consumatori, să-i informeze, să-i ghideze, să-i inițieze în această remodelare a suprafețelor de vânzare. Dar, dincolo de această indispensabilă abordare de client, distribuitorii care vor face alegerea universurilor trebuie să ia măsuri pentru ceea ce se va întâmpla la nivelul gestiunii întreprinderii.

---

[1] A se vedea exemplul recentului MALL de la Bucureşti. O analiză a şocului pieței în fața unui asemenea hiper pe rețeaua capitalei României se va putea face abia după un an însă.

6. COMPORTAMENTUL DE CONSUM ALIMENTAR ÎNTRE SPECIFICUL NAȚIONAL, REGIONAL, LOCAL ŞI STANDARDIZAREA INTERNAȚIONALĂ

Consumatorii se află în centrul tuturor preocupărilor. Confruntat cu incertitudinea, cu creşterea şomajului, cu războiul prețurilor, consumatorul devine mai cumpătat, devine un veritabil gestionar al nevoilor sale, este mai econom cu timpul şi cu banii săi. Acest consumator care aspiră la un trai mai bun, îşi apără şi-şi valorifică timpul liber. Aceasta înseamnă că, începând cu produsele, el cumpără valori care răspund aşteptărilor sale de armonie, de confort, de bunăstare, de echilibru. El nu face nici o diferență între creşterea puterii noilor tehnologii care accelerează procesul de evoluție a mentalităților şi, în special, însuşi conceptul de muncă.

În ceea ce priveşte consumul produselor alimentare de mâine, doi termeni se aplică în această prospectivă: diversificarea şi, paradoxal – uniformizarea. A afirma că marile industrii agro-alimentare determină acest consum viitor, grație puterii marketingului lor, este o abordare prea concisă. A răspunde că internaționalizarea distribuției va constitui elementul motor către uniformizarea comportamentelor alimentare, este acelaşi lucru. A crede că şi consumatorul va constitui singurul factor al determinării noului profil al consumului, nu este ceva realist.

Modurile de viață şi de consum se transformă profund, în toată lumea. Caracteristica fundamentală a acestui proces este, fără nici o îndoială, diversificarea nivelului componentelor alimentației umane. Această diversificare a alimentației chiar dacă suscită în mod inevitabil anumite analogii de comportamente ale consumului, nu implică în nici un caz o uniformizare. Ar fi utopic să credem că va exista într-o zi un singur tip de consumator. În fața unui consumator cu gusturi în acelaşi timp mai diversificate şi mai sofisticate, industriile agro-alimentare nu au altă alegere decât să privilegieze producția mărfurilor de calitate destinate unei largi difuzări, dar cu prezentări diferite după diversele piețe cărora li se adresează. Începând cu o anumită standardizare a producției, va trebui să se aibă, prin urmare, o adaptare a multiplelor ținte, prin intermediul ambalajului, a formatelor, a mărcilor, a mesajelor şi chiar a compoziției produselor în anumite cazuri. Cât priveşte distribuitorii, confruntați cu această diversificare în amonte şi în aval, joacă un rol de reglare a pieței. Lor le aparține, în final, rolul de a contribui la menținerea unui judicios echilibru între distribuția în masă a unui sortiment de bază banalizat şi punerea la dispoziția consumatorilor în fiecare micro-piață a produselor alimentare mai selecte. Tot acest demers implică în mod natural o cunoaştere a comportamentelor consu-

matorilor în evoluție, căci este adevărat că poziționarea unui anumit produs poate fi diferită de la o piață la alta.

După opinia Secretarului General al A.I.D.A., Dr. Léon F Wegnez, natura consumului alimentar de mâine va rezulta din convergența unei noi abordări a pieţelor de către industriaşi, luându-se în considerare realitățile cererii pe plan internațional dar şi la scară națională, regională şi chiar locală.

7. CONSUMATORUL ŞI CALITATEA VIEȚII

În primăvara anului 1997, Directorul Centrului de Dreptul Consumatorilor din Louvain, Belgia, cu prilejul Seminarului "Legislația Protecției Consumatorilor" organizat în România, afirma că: "teoria economică ne dă posibilitatea să înțelegem locul pe care îl ocupă şi rolul pe care îl joacă consumatorul pe piață; se accentuează constrângerile care caracterizează exercitarea funcțiilor consumului; se creează standarde de comportament şi consumatorul pierde controlul asupra procesului de consum".

Printre personalitățile prezente în luna mai 1998 la Congresul Asociației Internaționale a Distribuției, ale cărei lucrări s-au desfăşurat în Bucureşti, s-a numărat şi Dr. BERND HALLIER, Preşedintele EuroShop şi Directorul General al EuroHandelsinstitut din Germania. Ulterior, Dr. Hallier ne-a transmis o scrisoare în care arăta că economia de piață nu este ferită de lovituri şi nici nu reuşeşte pe deplin dacă nu este crescută o anumită bază de management şi stare socială mijlocie. Totodată, în scrisoare se făcea trimitere la un articol scris de domnia sa în revista "Dinamik im Handel" a EuroHandelsinstitut, revistă al cărei editor şi redactor-şef este. În articolul respectiv se abordează corelația dintre aşa-numitele schimbări politice în multe țări din Europa Centrală şi de Est şi necesitatea oamenilor de a trăi, a consuma ca în Vest. Autorul arată că o serie de poziții mentale fundamentale constituie un indicator pentru faptul că, în prezent, nu există o gândire ideologică, o învățătură de credință în ceea ce priveşte viitoarea împreunare a Europei de Vest cu cea Centrală şi de Est.Sunt puse față în față "radicalizarea în Vest" cu "radicalizarea în Est", în contextul în care "forțele pieței nu cad din cer, ci trebuie să fie dezvoltate cu grijă şi pe termen lung". Dificultatea constă în faptul că, în cursul unui deceniu şi cu resurse de capital reduse, trebuie realizat ceea ce în Vest s-a obținut într-o evoluție de peste 50 de ani.

În ceea ce priveşte globalizarea, apreciază Dr. Hallier, până acum s-a asociat mereu demontarea granițelor, a barierelor comerciale şi a vămilor cu bunăstarea; pe de altă parte însă, strânsa legătură în economia mondială înseamnă şi protecție redusă în fața turbulențelor economice. La greutățile inegale ale competiției sunt de neevitat în cea mai mare măsură fricțiuni sectoriale sau chiar statale. Criza economică internațională se agravează parțial printr-un "capitalism de cazinou", care lasă să curgă în mod speculativ mari cantități de bani, pe termen scurt, în țări izolate, dar şi să se scurgă iarăşi.

Cert este că, în contextul persistenței sărăciei şi poluării se impune cu necesitate cercetarea responsabilă a relației dintre consum şi calitatea vieții. Cercetătorii români s-au lansat în acest sens în abordarea unor aspecte metodologice (indicatori obiectivi şi surse materiale ale calității vieții; percepția

calității vieții, biologică şi spirituală), incitând la o serie de reflecții: valorile spirituale influențează şi negativ calitatea vieții; sistemul economic nu poate asigura satisfacerea tuturor trebuințelor colectivității şi trebuie pus accentul pe funcții ale politicii sociale; o politică socială activă şi eficace[1] dezvoltă până la urmă o motivație în favoarea societății; valorile tradiționale fondate pe austeritate şi pe muncă sunt puse în discuție de căutarea abundenței şi a sentimentului de satisfacție; publicitatea serveşte şi la formarea şi întreținerea de obişnuințe în consum. Ei s-au aplecat chiar asupra necorelării structurii ofertei naționale a țării noastre cu aceea a cererii interne şi externe, opinând că cercul vicios descris în context (prin succesiunea: penurie de produse - creşterea prețurilor - majorarea salariilor - inflație - nesiguranța economiilor - înclinația spre consum - economii scăzute - investiții insuficiente - penurie de produse ş.a.m.d.) poate fi spart prin contractarea unor fonduri de investiții din exterior, fie prin împrumuturi, fie, preferabil, prin atragerea capitalului străin, pe fondul încurajării printr-o politică guvernamentală adecvată a întreprinzătorilor din domeniul productiv. Se pledează pentru: reorientarea producției bunurilor de capital în funcție de necesitățile producției bunurilor de consum, în vederea acoperirii cerințelor populației; situarea evoluțiilor de pe piața bunurilor de consum, cel puțin în prima etapă a tranziției, la baza stabilirii elementelor fundamentale ale politicii economice; corelarea creşterii ofertei prin stimularea producției interne a ramurilor economice viabile (prin creşterea generalizată a productivității muncii şi prin limitarea pierderilor datorate managementului marcat de incompetență) cu reducerea presiunii exercitate de cerere printr-o abilă dirijare a acesteia spre economisire; corelarea adecvată a salariului mediu cu productivitatea muncii; preocuparea de atenuare a inegalităților în distribuirea venitului; sporirea relevanței indicelui prețului de consum ("barometru al costului vieții, în condiții specificate"), pentru sporirea valorii cognitive a analizelor privind nivelul de trai; calcularea şi publicarea indicilor costului vieții pe principalele categorii socio-profesionale, pe tipuri de familii după numărul lor de membri, pe zone geografice sau localități; perfecționarea tehnicilor de investigare, culegere şi prelucrare a informațiilor care să servească demersului respectiv, de natură a permite surprinderea inclusiv a cheltuielilor ascunse.

Rolul consumatorilor devine tot mai complex, comportamentul acestora afectează un număr crescând de organizații publice sau particulare, iar protecția consumatorilor, ca latură a protecției sociale, dobândeşte formele unei mişcări generale, militând pentru respectarea şi promovarea intereselor

[1] Impresionantul volum "Politici sociale în România 1990-1998", coordonat de Prof. C. Zamfir, Editura Expert, 1999, oferă posibilitatea măsurării modalității profunde şi responsabile cu care cercetătorii români din domeniul calitatea vieții tratează o temă fundamentală a reformei economice şi sociale în context național şi regional.

consumatorului şi a unor acțiuni speciale cu programe şi obiective bine determinate în timp şi spațiu (prioritățile programelor de protecție şi soluțiile care se impun în raport cu obiectivele principale; formele de acțiune ale mişcărilor de apărare a drepturilor consumatorilor; tipurile de comportament al ofertanților față de aceste mişcări; influența exercitată pe piață de către cooperația de consum ş.a.).

8. CONSUMATORUL ŞI POLITICA CONCURENȚEI

În prezent se consideră că există o convergență efectivă între comerț şi concurență în contextul mondializării pieţelor şi saturării relative a unor piețe interne naționale. În contextul în care se încurajează operatorii economici să se internaționalizeze, libertatea de comportament - ca suport al distribuției dinamice şi eficiente - este dependentă de concurență şi de liberalizarea schimburilor comerciale.

La reuniunea Organizației Mondiale a Comerțului (O.M.C.) care a avut loc în perioada 9-13 decembrie 1996 la Singapore, s-a hotărât constituirea "Grupului de lucru al interacțiunii comerțului şi politicii de concurență". O primă reuniune a Grupului a avut loc la 7 mai 1997. Este suficient a se compara, de exemplu, poziția Elveției, cea a Japoniei cu cea a SUA (exprimate în iunie 1997), sau să analizezi prevederea acceptării şi respectării unui "Cod de practică" (în legătură cu elaborarea, adoptarea şi aplicarea de către membrii OMC de reglementări tehnice şi norme - pentru rațiuni de securitate, de sănătate, de protecție a consumatorilor sau a mediului sau pentru orice altă rațiune - care să nu creeze obstacole tehnice în calea comerțului), ca să realizezi complexitatea problemei. În zilele de 27-28 iulie 1998, la Geneva, a avut loc a cincea reuniune a Grupului de lucru, având pe ordinea de zi şi raportul comerțului şi politicii de concurență cu dezvoltarea şi creşterea economică. De remarcat că - după cum rezultă din Comunicarea din 26 iunie 1998 transmisă de Comisia Europeană, D.G.IV - Concurență - efectele economice ale concentrărilor, practicilor restrictive sau abuzurilor de poziție dominantă se fac adesea simțite în alte țări decât cele în care întreprinderile în cauză sunt constituite sau stabilite. Ca atare, Uniunea Europeană şi S.U.A. au încheiat pe 4 iunie 1998 un acord (este în curs şi un proiect U.E.-Canada), vizând actele anticoncurențiale comise pe ansamblul sau pe o parte substanțială a teritoriului uneia dintre părți şi afectând, în acelaşi timp, interesele celeilalte părți.

O politică activă a concurenței ajută la crearea unor structuri economice sănătoase şi la evitarea unor profituri anormale. Este necesar însă un efort continuu pentru aplicarea acestei politici, care trebuie larg cunoscută şi acceptată, generând perspectiva aplicării şi realizând astfel potențialul complet al pieței.

Evoluția economică şi socială a determinat o diversificare a conținutului noțiunii de concurență, procesul aparent contradictoriu având ca rezultat apariția disciplinei eterogene care este dreptul concurenței. La reglementările privind interzicerea concurenței neloiale şi reprimarea acesteia, la cele privind interzicerea înțelegerilor restrictive de concurență (legislație antitrust) s-au

adăugat, treptat şi cele referitoare la protecția consumatorilor. Tendința acestora din urmă de a juca un rol tot mai important este deja evidentă.

Concurența reprezintă, practic, fructul unei construcții întrupate într-un dispozitiv juridic (care exprimă şi măsoară gradul de încredere acordat de corpul social libertății de inițiativă a indivizilor). Din punct de vedere al dreptului concurenței consumatorul este tratat ca o persoană aptă să judece ceea ce este conform propriilor sale interese: el nu este scutit de ceea ce trebuie să învețe şi nu este exonerat de erorile sale.

"Cartea Albă", privind pregătirea țărilor asociate pentru integrarea în Piața Internă a Uniunii Europene, consideră funcționarea pieței interne ca fiind legată, cel puțin parțial, de armonizarea regulilor din sectorul protecției consumatorilor. Chiar noua recunoaştere a drepturilor consumatorilor, asigurând participarea lor la luarea deciziilor, este percepută ca o contribuție la consolidarea societăților democratice din țările asociate la Uniunea Europeană. Integrarea în Piața Internă a Uniunii Europene înseamnă integrarea într-o piață cu dimensiune socială şi în care este încurajată concurența activă, regulile concurenței reglementând atât comportamentul firmelor cât şi al statelor.

Protecția, menținerea şi stimularea concurenței şi a unui mediu concurențial normal, în vederea promovării intereselor consumatorilor reprezintă, de altfel, scopul Legii concurenței nr. 21/10 aprilie 1996, publicată în Monitorul Oficial nr. 88/30 aprilie 1996, care a intrat în vigoare la 1 februarie 1997. Legea este armonizată cu legislația Uniunii Europene în acest domeniu. Conform legii române pot fi exceptate de la interdicțiile precizate în lege acele practici anticoncurențiale care îndeplinesc cumulativ o serie de condiții printre care şi cele privind asigurarea consumatorilor cu un avantaj corespunzător celui realizat de părți la respectiva înțelegere, decizie de asociere sau practică concertată (art.5, alin.2, lit.b); se ține cont, printre altele şi de contribuția semnificativă la îmbunătățirea calității produselor şi serviciilor şi la practicarea în mod durabil a unor prețuri substanțial mai reduse pentru consumatori (art.5, alin.2, lit.e). Pe de altă parte, este interzisă folosirea în mod abuziv a unei poziții dominante de către unul sau mai mulți agenți economici pe piața românească sau o parte substanțială a acesteia, prin recurgerea la fapte anticoncurențiale, care au ca obiect sau pot avea ca efect afectarea comerțului ori prejudicierea consumatorilor (art. 6). Iar în anumite condiții precizate de lege, dacă nu se obține restabilirea situației şi prevenirea repetării abuzului de poziție dominantă, Consiliul Concurenței, pentru motiv de afectare gravă a unui interes public major, poate cere Curții de apel să ordone măsurile extreme adecvate pentru lichidarea poziției dominante; se consideră interes public major: securitatea publică, pluralitatea de agenți economici independenți, bunăstarea consumatorilor şi regulile prudențiale (art.7, alin.1, şi 5).

"Cartea Verde a Comerțului European"[1], elaborată de Comisia Europeană precizează că, pentru a-şi aduce în continuare contribuția la bunăstarea economică şi socială a cetățenilor, comerțul trebuie să facă față unor provocări cum sunt: concurența sporită; schimbarea relațiilor între consumatori şi furnizori; restructurarea continuă a sectorului în scopul de a se adapta la concurență şi efectele sale asupra grupurilor tributare structurilor existente sau deservite de ele; necesitatea de a menține competitivitatea industriei europene în cadrul mondializării schimburilor datorită revoluției societății informației (comerțul electronic) ş.a. În afară de funcțiile sale pur economice, menționează "Cartea Verde", comerțul joacă un important rol social. El este un punct de contact, între cetățeni şi comunitatea lor locală, prin care tranzitează ultimele informații în materie de stiluri de viață, de scheme culturale şi de activități comunitare. Comerțul, ca determinant major al schemelor sociale şi culturale, al stilurilor de viață şi al amenajării teritoriului, este cheia de boltă a modelului socio-economic.

Cartea Verde a Comerțului European acordă o atenție deosebită preocupărilor consumatorilor. Se constată că există o schimbare în comportamentul consumatorilor, ceea ce echivalează cu noi sfidări în fața sectorului comerțului. Consumatorii sunt din ce în ce mai sensibilizați la: metodele de producție, problemele mediului înconjurător etc.; o serie de probleme contribuie la crearea unei nelinişti generale asupra calității produselor alimentare, controalelor şi responsabilităților. Dezvoltarea legislației comunitare privind etichetarea a condus la o supraabundență de informații pe etichetă, un mare număr de consumatori fiind incapabili să înțeleagă sau să exploateze aceste detalii; anumite informații cum sunt cele referitoare la siguranța în exploatare sau valoarea nutritivă a produsului şi care ar fi apreciate, lipsesc. Cartea Verde precizează: etichetele trebuie să furnizeze consumatorilor un mesaj clar, ca de exemplu eticheta ecologică europeană, iar în loc să se practice etichetarea excesivă, magazinele ar putea furniza mai multe informații asupra politicilor lor în domeniile interesând consumatorul, cum este mediul înconjurător, identificând de exemplu produsele "verzi" sau încurajând reciclarea. Din punctul de vedere al consumatorului, sporirea recurgerii la aprovizionare internațională lărgeşte evantaiul de produse disponibile în magazinele locale (grație unei aprovizionări la nivelul Uniunii Europene şi metodelor de distribuție mai eficace, aceste produse sunt disponibile la prețuri mai joase; orice tendință către convergența prețurilor semnifică faptul că mai puțini consumatori vor plăti prețurile prea ridicate care caracterizează piețele segmentare). Consumatorii şi comercianții nu împărtăşesc întotdeauna un interes comun, dar urmărirea

[1] Textul integral, în limba română, al "Cărții verzi a Comerțului European", a fost publicat în revista "Probleme economice" editată de CIDE, nr. 1/1998, iar o sinteză în avant-premieră a documentului s-a realizat în nr. 3/1998 al revistei "Marketing-Management, studii, cercetări, consulting".

obiectivelor lor diferite nu ar trebui să dea loc unei confruntări (este evident interesul părților de a menține dialogul pentru a putea rezolva orice diferență importantă, Comisia Europeană acționând în direcția organizării consultării între Consiliul Consumatorilor şi Comitetul Comerțului şi al Distribuției).

9. REABILITAREA ROLULUI CONSUMATORILOR ŞI DIALOGUL TRANSATLANTIC

Prima Adunare anuală a Consumatorilor Europeni care a avut loc la Bruxelles, 12-13 noiembrie 1998, a evidenţiat că: Asociaţiile de consumatori trebuie să fie "interlocutori privilegiaţi"; aşteptarea consumatorilor s-a concentrat pe viitoarea aplicare a Tratatului de la Amsterdam (art.153), care reabilitează rolul consumatorilor, dar care trebuie să taie pe diagonală toate celelalte politici şi acţiuni comunitare (pe această bază juridică se va juca viitorul puterii consumatorilor de a participa la procesul decizional, rămânând totodată independenţi şi autonomi în faţa puterii politice şi financiare); consumatorii sunt în favoarea unui sprijin acordat agricultorilor pe bază de ajutoare directe şi nu pe bază de susţinere a preţurilor (priorităţile care privesc agricultura: mediu, calitate, securitate, diversitate a produselor). Din practica recunoscută a Direcţiei de specialitate a Comisiei Europene D.D.IV - Politica Consumatorului şi Protecţia Sănătăţii Consumatorului răzbat o serie de idei, căi de acţiune, preocupări: într-o situaţie de incertitudine ştiinţifică "principiul precauţiei" trebuie aplicat într-o manieră întărită: consumatorii trebuie să fie informaţi despre riscurile existente şi trebuie să se poarte dialog deschis asupra riscurilor; calitatea şi securitatea produselor alimentare sunt astăzi preponderente: consumatorii iau cuvântul la scară europeană; introducerea euro şi progresele mondializării fac necesare o ameliorare constantă a transparenţei pieţei şi o întărire a poziţiei consumatorului pe piaţă; se vor depune eforturi pentru: garantarea iniţiativelor în curs, cum sunt propunerea de directivă privind vânzarea şi garanţiile bunurilor de consum; menţinerea normelor de sănătate de securitate pentru consumatori în cadrul U.E.; se va ţine cont de "interesul general european" în momentul definirii diverselor iniţiative sectoriale, acesta fiind un element cheie al promovării intereselor consumatorilor (serviciile de interes general sunt destinate să răspundă unor nevoi fundamentale, constituind un element esenţial al modelului de societate europeană; în momentul în care Comunitatea întreprinde liberalizarea serviciilor contează apărarea corespunzătoare a intereselor consumatorilor - a fost introdusă noţiunea de "serviciu universal" - şi se utilizează la dezvoltarea altor obligaţii de serviciu public în sectoarele de servicii esenţiale de telecomunicaţii, poştale, transporturi şi de energie; mesajul cheie al planului de acţiune pentru politica consumatorilor în perioada 1999-2001 este de a permite consumatorilor europeni să joace un rol activ în piaţa unică (a-şi face auzită vocea, nivel ridicat de sănătate, respectarea totală a intereselor lor economice; la Amsterdam, aşa cum am arătat anterior, s-a admis principiul, recunoscut acum de Comisie, conform căruia politica consumatorilor nu constituie un aspect

izolat al politicii, ci face parte integrantă dintr-un număr mare de domenii de acțiune).

Dialogul transatlantic al consumatorilor ("Transatlantic Consumer Dialogue - TACD") lansat la Washington în septembrie 1998, a continuat cu întâlnirea la vârf U.E. - SUA din decembrie 1998 privind "programele de acțiune ale parteneriatului economic transatlantic" (etichetarea mărfurilor alimentare modificate genetic; măsuri adaptate protejării vieții private a consumatorilor în tranzacțiile electronice; trei grupe de lucru privind cele două aspecte de mai sus plus alte chestiuni legate de comerț), precum şi cu reuniunea TACD, 23-24 aprilie 1999, de la Bruxelles.

Iată deci câte argumente există în sprijinul evidențierii tendinței de conştientizare a consumatorilor şi a faptului că producătorii şi distribuitorii iau act de această tendință. Nu întâmplător se consideră că, în contextul în care consumatorii au devenit din ce în ce mai atenți la avantaje, comoditate, servicii, alegere, participare la viața comunității, anii '90 au fost invadați de marketing, iar obsesia marketingului, după cum se ştie, este valoarea. Crearea de valoare începe prin evaluarea prețului pe care consumatorul este dispus să-l plătească, ceea ce presupune remodelarea întreprinderii, produsului, serviciului şi renovarea sectorului, depăşind schemele de gândire tradiționale.

Pentru distribuitori, conceptele actuale de bază, într-un asemenea cadru sunt: reinventarea valorii, noul marketing şi proximitatea față de consumator, grație celor mai bune informații şi unei cunoaşteri mai aprofundate. Dr. Gary Hamel, profesor englez de marketing strategic şi internațional la London Business School, a lansat chiar formula "Triplei provocări" în fața întreprinderii care doreşte să devină competitivă (redefinirea conceptului de produs; redefinirea frontierelor pieței; remodelarea structurii sectorului), înțelegerea şi evaluarea nevoilor consumatorilor constituind punctul de plecare în abordarea revoluționară a sectorului. Unul din cele şapte principii revoluționare este: "a cunoaşte consumatorul în profunzime, a fi față în față cu el".

După Secretarul General al A.I.D.A., Dr. Léon F. Wegnez, maeştrii distribuției se străduiesc să definească structurile şi funcțiile întreprinderilor care vor asigura activitățile distributive la începutul noului mileniu. Unei prime generații de comercianți de proximitate, urmată de o a doua generație de comercianți ai regatului mobilității, ar putea urma imediat o a treia generație de distribuitori integrată într-un univers condus de multiplele aplicări ale înaltei tehnologii. Pentru vizionarii celui de-al treilea mileniu, noua revoluție în distribuție va veni din mariajul ordinatoarelor, a telefonului, a cablului, a sateliților şi a marilor organizații multimedia. Este vorba despre crearea unui maximum de sinergie între noile tehnologii înainte de a permite consumatorului să cumpere altfel. În ochii unui mare număr de indivizi, rețeaua Internet reprezintă un nou univers, încă misterios şi cu posibilități nu întotdeauna bine înțelese de toți, dar pe care doresc să le descopere. Obstacolul tehnologic, ezitarea în fața necunoscutului, teama de cheltuială de timp şi de bani, îndoiala

în privința utilității fundamentale pentru sine a acestei noi tehnologii, rămân obiecțiile des întâlnite şi care încă frânează desfăşurarea sa. Numărul celor care apelează la Internet creşte, numărul cyber-scepticilor se diminuează, ideea amplificării unei veritabile cyber-consumații progresează. Pentru că cyber-consumația se înmulțeşte şi devine o nouă piață, trebuie ca numărul cyber-consumatorilor să crească în mod semnificativ, ceea ce implică în prealabil o creştere sensibilă a vânzărilor de materiale informatice necesare. Această tendință este de actualitate: alături de telefonia mobilă, multimedia joacă un rol de frunte la nivelul cumpărării de noi tehnologii de către consumatori, având ca obiectiv navigarea în web şi descoperirea site-urilor de multiplicare.

O altă condiție este, însă, evident indispensabilă pentru ca cyber-consumul să devină realitate: întreprinderile care au deschis site-uri pe rețea nu se limitează la a face numai site-uri instituționale dar şi la a face site-uri de negocieri. Numai în aceste condiții se va dezvolta un veritabil cyber-comerț.

În Statele Unite produsele informatice sunt vedetele magazinelor virtuale, cărțile şi dischetele sunt în fruntea cursei, produsele finite şi jocurile se poziționează, sectorul de alimentație rămâne prudent în ciuda marjelor sale slabe şi a livrărilor dificile. În Europa, orice previziuni referitoare la evoluția comportamentelor consumatorilor în cursul anilor viitori confirmă voința de a-şi gestiona mai bine timpul liber. Web-ul trebuie să găsească o rațiune de a progresa, în măsura în care va oferi facilitatea şi rapiditatea de cumpărare şi de livrare. Altfel, nu vor reuşi decât întreprinderile care-şi vor asigura pe propriul lor site de pe Internet o publicitate destul de performantă pentru a incita cyber-consumatorii să-i viziteze şi pe care-l găsesc destul de seducător şi convingător pentru a face din aceşti vizitatori nişte cyber-cumpărători mulțumiți şi fideli.

Este din ce în ce mai evident că tehnologia furnizează astăzi tot mai multe informații şi oportunități pentru consumator. Ea se înscrie în dimensiunea, specifică distribuției, proximității față de consumator. În opinia preşedintelui firmei MICROSOFT, Bill Gates, distribuitorii utilizează tehnologia pentru a ținti consumatorii, pentru a ameliora comunicațiile, pentru a promova fidelitatea. Tehnologia este deja sau aspiră să devină aliatul tuturor.

Consumatorii vor exploata tehnologia pentru a dobândi un plus de cunoaştere şi o mai mare siguranță a cumpărătorilor lor şi a locului acestor cumpărători. Această viziune a lui Bill Gates se sprijină, printre altele, şi pe următoarele două ipoteze: inovațiile tehnologice vor crea noile oportunități; consumatorii vor fi mai receptivi la informațiile de o manieră mai atrăgătoare. Aceste două elemente, inovațiile şi consumatorii, apar de altfel împreună şi în obiectivele “Ansamblului de principii şi de reguli echitabile convenite la nivel multilateral pentru controlul practicilor comerciale restrictive” care pot prejudicia comerțul internațional, în special cel al țărilor în curs de dezvoltare şi dezvoltarea economică a acestor țări. Aprobat de Conferința Națiunilor Unite

asupra practicilor comerciale restrictive (ca urmare a unor demersuri, sub auspiciile UNCTAD, efectuate în trei etape în perioada 1978-1980), “Ansamblul“ a fost adoptat de Adunarea Generală a ONU în cea de-a 35-a Sesiune prin rezoluția nr. 35/63 din 5 decembrie 1980. El urmăreşte, printre altele, obținerea unei eficiențe sporite în comerțul şi dezvoltarea internațională, în concordanță cu obiectivele naționale (crearea, încurajarea şi protecția concurenței; controlul concentrărilor de capital şi putere economică; încurajarea inovațiilor), vizând protejarea şi promovarea bunăstării sociale în general şi în particular interesele consumatorilor atât în țările dezvoltate, cât şi în țările în curs de dezvoltare.

Anii ‘90 au debutat consfințind căutările producătorilor şi distribuitorilor de a inița forme de acțiuni comune sau parteneriat pe linie logistică, de gestiune a mărcilor, de merchandising (ansamblul de metode tehnice conferind produsului un rol activ în vânzare prin modul său de prezentare şi mediul său, în scopul optimizării rentabilității sale) şi de promovare. Pentru a fideliza mai bine consumatorii, producătorii şi distribuitorii tind din ce în ce mai mult către o veritabilă cogestiune a mărcilor.

Sigur că relațiile dintre partenerii în cauză, axate pe condițiile de cumpărare, rămân adesea conflictuale. Obținerea eficacității necesită însă instaurarea încrederii reale, mai ales în cadrul schimburilor de informații asupra pieţelor şi strategiilor. Din necesitatea de a satisface consumatorul într-un context de criză şi de scădere a profitului brut, producătorii şi distribuitorii sunt determinați să-şi unească competențele. Ei vor colabora pentru a raționaliza gestiunea distribuției şi a recupera astfel din valoarea adăugată, pentru a se adapta - prin îmbunătățirea ofertei de produse - clientelei şi poziționării numelui de comerț.

Producătorul participă, în cadrul parteneriatului, la constituirea sortimentului şi la a aduce în punctele de vânzare servicii care maximizează performanțele în termenii cifrei de afaceri. Colaborarea între parteneri poate avea loc în toate domeniile distribuției în care se pot degaja efecte de sinergie, respectiv circulația informației şi elaborarea sortimentului, stabilirea logisticii, gestiunea şi asumarea spațiilor de vânzare, comunicarea, scurtarea termenelor de reacție, analiza fluxurilor financiare şi de mărfuri, traducerea politicii comerciale globale la nivelul fiecărui producător sau al fiecărui punct de vânzare etc. Evaluarea şi urmărirea acțiunilor de parteneriat sunt facilitate adesea de planograme şi de tablouri de bord, iar pentru finanțarea operațiunilor se pot crea linii bugetare. De remarcat, de exemplu, că, în SUA, marketingului ofertei îi revine cca 35% din bugetul de comunicare al unui producător de bunuri de larg consum.

Inițiată în SUA de către Food Marketing Institute (Washington D.C.) şi bazat pe experiența Wal-Mart/Procter & Gamble, ECR (Răspuns Eficient pentru Consumator) reprezintă o strategie de parteneriat industrie-comerț. Preşedintele Food Marketing Institute, Timothy Hammonds - care este şi

membru al Consiliului de Administrație al AIDA[1] - afirma că ECR nu este un instrument pe care îl cumperi ci o filosofie pe care o dobândeşti.

ECR, această nouă strategie de parteneriat producători-distribuitori-consumatori, permite realizarea obiectivului comun al minimizării costurilor, stocurilor şi termenului de răspuns la o cerere a punctului de vânzare, ameliorând calitatea serviciilor. În luna aprilie 1999, la Paris, a avut loc a patra Conferință ECR - Europa, secretariatul fiind asigurat de "EAN International". În luna martie a.c., la Bucureşti, Comitetul Român al Distribuției, afiliat la A.I.D.A., a organizat cel de-al treilea Simpozion Național ECR. Programul Simpozionului a cuprins expuneri şi demonstrații privind: eficiența aplicării ECR (caz RESCOPA, după extinderea lanțului "Discount Muntenia"); rolul EAN în ECR, ECR şi EDI, ECR şi Catalogul electronic național (EAN România asigură Secretariatul Departamentului ECR al CRD); comerțul electronic şi marketingul în rețea (caz COTYSO International Bucureşti, după lansarea deja, la Mediaş/11.11.1998/ şi la Timişoara/13.02.1999/ a două din cele 8 programe zonale de marketing electronic) ş.a. Importanța acestui demers al Comitetului Român al Distribuției este confirmată printre altele şi de concluziile lucrărilor celui de-al 30-lea Simpozion Internațional al AIDA, MALTA, octombrie 1998 (la care a participat o importantă delegație română formată din reprezentanți ai Ministerului Industriei şi Comerțului, Centrului Român de Comerț Exterior, RESCOPA S.A. ş.a. şi unde Preşedintele Comitetului Român al Distribuției a fost preşedinte de şedință), recurgerea la ECR fiind considerată că rămâne un atu pentru a asigura viitorul.

De fapt, convingerea noastră ca Preşedinte şi respectiv Secretar General al Comitetului Român al Distribuției este că noua strategie de parteneriat "Răspuns Eficient pentru Consumator" se încadrează în concepția de gândire globală şi acțiune locală reliefată în caseta din finalul acestui capitol, care oglindeşte oportunitatea optimizării corelației: promovarea consumatorului (în contextul reformării comerțului național) - prezervarea piețelor concurențiale (în contextul diversității consumatorului specifice mondializării economiei).

Menționăm că inițiativa ECR - Europa s-a concentrat asupra îmbunătățirii eficienței costurilor. Au fost testate şi implementate cu succes măsurile de inovare în managementul lanțului de distribuție. Apoi s-a trecut de la segmentul ofertei la segmentul cererii, această combinație de oportunități presupunând ca al treilea punct principal tehnologiile posibile.

Deoarece managementul categorial (care cuprinde patru elemente: stabilirea infrastructurii, promovarea eficientă, asortimentul eficient de marfă în magazin, lansarea eficientă a produselor) se concentrează în principal pe

[1] Asociația Internațională a Distribuției mărfurilor Alimentare şi de larg consum, cu sediul la Bruxelles, Comitetul Român al Distribuției este membru permanent şi activ al AIDA, la Bucureşti fiind organizată, în mai 1998, o importantă manifestare de interes mondial din calendarul AIDA.

probleme de eficiență şi vânzare şi nu neapărat pe elementul “C” al ECR, ECR - Europa a lansat proiectul “cum să creăm entuziasmul consumatorului”, concept bazat pe ideea culturii corporatiste care consideră entuziasmul angajaților drept cerință esențială pentru a demara şi alimenta ciclul de creştere.

10. ETICA MARKETINGULUI, SUVERANITATEA CONSUMATORULUI ŞI PROVOCAREA POZITIVĂ A ACESTUIA

Dincolo de mitul imoralității lumii afacerilor, responsabilii de marketing se confruntă cu numeroase aspecte etice în legătură cu: securitatea produselor, echitatea prețurilor, conformitatea cu realitatea publicității, comportamentul față de distribuitori. Viața a demonstrat că nu se pot lua decizii doar în funcție de criterii financiare neglijând valorile morale ori deontologia marketingului (a nu face rău altuia şi a oferi produse şi servicii sigure şi conforme utilizării pentru care au fost realizate).

După cum este cunoscut, un mijloc practic de a analiza aspectele etice care apar în relația consumator-întreprindere este testul de suveranitate a consumatorului, test care permite posibilitatea de alegere a consumatorului (N. Craig, Georgetown University Business School, 1995), test care permite evaluarea adecvată a deciziilor de marketing al produselor de larg consum pe baza a trei criterii: capacitatea de judecată a consumatorului (factori de vulnerabilitate: vârsta, educația, venitul ş.a.), cantitatea suficientă de informații (disponibilitate şi calitate: informații suficiente pentru a judeca dacă aşteptările vor fi satisfăcute în momentul cumpărării), posibilitatea de alegere (posibilitatea de a schimba: nivel al concurenței, costuri ale schimbării).

ANEXA 1

Consumatorul, fiind în contact cu marketingul, este expus abaterilor produse în activitățile specifice. În contextul mondializării pieţelor şi concurenței inerente această expunere capătă noi dimensiuni, atitudinea consumatorului fiind puternic influențată de cultura sa. În pofida diferențelor de obiceiuri şi cutume, de gusturi, consumatorului îi sunt impuse "produse globale", în căutarea întreprinderilor de a reduce costurile prin standardizare.

Una dintre modalitățile prin care individul îşi exprimă personalitatea şi aspirațiile este modul de consum care împreună cu sistemul de valori, cu atitudinile şi activitățile sale dau stilul său de viață. Diferite centre specializate abordează chiar valorile sociale şi fluxurile socio-culturale în dezvoltare, realizând hărți ale stilurilor de viață, reliefând tendințe degajate propunând tipologii ale populației repartizate în mentalități/socio-stiluri şi analizând marile curente culturale colective. În mod evident, cultura influențează profund maniera în care indivizii se percep, percep limitele impuse de societate şi locul pe care îl ocupă şi chiar dacă aceste percepții sunt adesea interiorizate, comportamentul şi mai ales modul de consum sunt relevante.

Există însă şi "puncte comune" în materie de consum. Impactul politic şi social asupra climatului de consum este tot mai mare (declin evident al puterii de cumpărare, povara crescândă a "contribuțiilor sociale" cu efect contra-productiv asupra obiceiurilor gospodăriilor). Pieţele devin tot mai saturate şi multe industrii tradiționale îşi pierd consumatorii.

Pe de altă parte, se constată o schimbare permanentă în viața consumatorului (creşterea importantei "stimă de sine" şi autoîmplinirii, tendința spre individualizare, creşterea considerabilă a timpului liber, influența crescândă a mass-mediei asupra vieții cotidiene). Industriile orientate spre stiluri de viață preocupate de frumusețe, odihnă, sport, sănătate şi hrană adecvată înregistrează o creştere peste nivelul obişnuit. Consumatorii încep să se comporte "multidimensional" şi tind să se împartă între: timp liber, relaxare, modă şi informații. Se simte o presiune asupra consumatorului de a-l face sensibil la prețuri şi de a-l determina să-şi schimbe alegerile în mod regulat. Accelerarea ciclurilor de inovație duce la o "încălzire" a pieței.

Se consideră că, în perspectivă, o creştere industrială nu mai este posibilă fără "entuziasmarea consumatorului". Sarcina principală a întreprinderilor din industria şi distribuția bunurilor de consum este de a înțelege şi a împlini dorințele individuale şi aşteptările consumatorilor. Pe măsură ce concurența pentru o parte din bugetul pentru cumpărături devine tot mai globală şi transconvențională nu mai este suficientă doar satisfacerea consumatorului (studii de specialitate efectuate în Suedia şi în SUA arată legătura între performanța întreprinderii şi schimbarea cu o unitate a indicelui de satisfacere a consumatorului). Întreprinderile care urmăresc să-şi protejeze şi să-şi întărească poziționarea pe piață trebuie să se diferențieze şi să lupte pentru o mai mare implicare a consumatorului.

Întreprinderile mai avansate au început să lupte pentru trecerea de la asigurarea satisfacerii consumatorului (întreprinderea înțelege şi satisface cele mai importante aşteptări ale consumatorului) la asigurarea loialității consumatorului (relație continuă pe termen lung între oferta întreprinderii şi consumator, consumatorul având încredere în oferta respectivă) şi de la aceasta la asigurarea entuziasmării consumatorului (întreprinderea îl surprinde pe consumator prin anticiparea sau crearea chiar şi a nevoilor şi dorințelor neexprimate). În cazul acestui nivel final de angajare a consumatorului, ne aflăm în situația în care consumatorul dezvoltă o puternică legătură emoțională cu oferta întreprinderii, care devine o parte importantă a vieții sale. Consumatorul poate deveni

chiar “apostol”, promovând în mod entuziast oferta întreprinderii. Provocarea pozitivă a consumatorului este considerată a fi noua frontieră, care permite diferențierea ofertei, față de cele ale concurenței (stoc de mărci patentate, inovații directe).

În ceea ce priveşte măsurarea gradului de angajare a consumatorului, se apreciază că spre deosebire de loialitatea consumatorului (relativ uşor de măsurat), satisfacerea şi entuziasmul consumatorului sunt greu de măsurat: se bazează pe ceea ce spun consumatorii şi ceea ce ar putea fi afectat de neînțelegerea între pretenție şi comportament în sine; măsurarea “factorilor soft” - în special la nivelul entuziasmului - cum ar fi implicarea emoțională a consumatorului şi atitudinea față de oferta întreprinderii - devin mult mai importante.

În momentul de față se pune problema existenței unei solicitări a industriei europene - privite ca un întreg - care să preia inițiativa realizării unei înțelegeri mai bune a consumatorului. O cale pentru atingerea acestui deziderat este crearea unui indice al entuziasmului consumatorului european (pe perioade multiple, pe secțiuni care se întrepătrund), permițând evaluarea performanțelor întreprinderilor, crescând astfel înțelegerea consumatorului, îmbunătățind abilitatea de orientare a strategiilor spre entuziasmul consumatorului. Încercări în acest sens au făcut, în Europa, doar Germania şi Suedia, în timp ce pe plan mondial putem aminti de SUA, Noua Zeelandă şi Taiwan.

11. DIVERSITATEA CONSUMATORILOR, “MARŞURILE” LOR, POSIBILITATEA UNUI MARKETING ETNIC ŞI EGALIZAREA CULTURALĂ

Sfârşitul anilor şaizeci a consacrat preocupările multiple legate de măsurarea responsabilității pentru marketing şi o abordare a marketingului privit ca o creație şi comercializare a unui nivel de viață[1]. Satisfacerea nevoilor şi dorințelor omului de-a lungul vieții sale se realizează în contactul pe care acesta îl are cu produsele. Iată de ce este util a distinge produsele şi funcțiile pe care acestea le îndeplinesc, consumatorul cumpărând produsul pentru funcția îndeplinită, valoarea produsului fiind dată de capacitatea acestuia de a satisface nevoile şi dorințele respective.

Preocuparea pentru produs, pentru nivelul de viață, pentru protecția sănătății şi securității consumatorului a fost consfințită pe continentul european prin semnarea la 25 martie 1957 a Tratatului de la Roma (art. 2 din Tratat este relevant în acest sens). Un produs este înconjurat, în general, cu o anumită exigență, el fiind declarat conform unei norme dacă satisface toate prescripțiile, norma facilitând dezvoltarea tehnicilor. Norma trebuie, de exemplu, să specifice prescripțiile privind ambalajul produsului, având ca scop protejarea sau prevenirea pericolelor contaminării sau poluării, rezultând dintr-un ambalaj nesatisfăcător. Mai mult, chiar şi în cazul acestei importante componente a mediului comercial al produsului - ambalajul - există stabilite norme speciale, prin respectarea cărora să se poată asigura concordanța cu exigențele consumatorilor.

În lunile aprilie-mai 1992, la solicitarea organizatorilor Salonului Internațional al Ambalajului (12-18.XII.1992), Societatea de studii MV 2 Conseil a realizat un vast studiu de piață internațională asupra existenței sau nu a unui consumator unic în materie de ambalaje. După interogarea a cca 14.000 persoane din şapte țări (Franța, Italia, Spania, Germania, Marea Britanie, Suedia, Olanda) studiul a concluzionat că *nu se poate vorbi de un consumator european*, nici măcar de două tipuri de consumatori. *Dacă piețele se internaționalizează, consumatorii au în schimb propriile lor culturi şi obiceiuri de consum.*

Consumatorii, în funcție de interese, opinii ş.a. pot fi considerați ca aparținând unor grupe distincte, identificarea atributelor comune celor aparținând unui grup distinct putând fi realizată cu ajutorul psihografiei. Prin

---

[1] McNair, P. Malcolm: -”Marketing and Social Challenge of our Times”, în “A New Measure of Responsabilitee for Marketing”, Keith Cox and Ben M. Enis Ed., Chicago, American Marketing Association, 1968

combinarea abordării explorativ-emotive a cercetării calitative cu măsurătorile statistice ale cercetării cantitative, psihografia reperează segmente ("ambițioşi", "tradiționalişti îngrijorați", "credincioşi fără speranță" ş.a.) de piață națională şi internațională; utilizările psihografiei sunt multiple, permițând inclusiv lansarea şi dezvoltarea eficientă a mesajelor de marketing privind produsele ambalate.

Caracterul practic al condiționărilor moderne este, desigur, apreciat de cei care acceptă principiul suveranității consumatorului. Spre deosebire de aceştia, ecologiştii, preocupați de protecția şi ameliorarea mediului natural al omului, critică excesul de ambalare a produsului şi insistă ca industria de ambalare să sporească natura biodegradabilă a produselor sale, reducând astfel, de exemplu, ponderea deşeurilor de ambalaje în totalul deşeurilor.

Un "consumator verde" judecă chiar şi un produs de marcă prin prisma calităților ecologice ale acestuia. Ritmul rapid de dezvoltare în domeniul "consumatorului verde" pune mediul înconjurător în situația de a deveni o problemă de competitivitate pentru un număr crescând de sectoare de afaceri. De remarcat că, multe probleme importante sunt locale, opiniile publicului asupra priorităților în problematica mediului diferind de cele ale comunității ştiințifice.

Specialiştii (J. Elkington, J. Hailes, R. Jacob, J.W. Allen ş.a.) apreciază că asistăm la o intersectare de marşuri ale consumatorilor "verzi", "globali", "etici" ş.a., fiecare formulându-şi mesajele specifice destinate consumatorilor. Consumatorii devin din ce în ce mai sensibili la factori de mediu şi sociali atunci când iau deciziile de cumpărare zilnice, făcându-i pe managerii întreprinderilor să se confrunte cu un set volatil de aspecte cu impact asupra acceptării de către consumator a produselor, programelor şi magazinelor. Adesea managerii se simt frustrați că aceste aspecte se află în afara influenței sau controlului lor.

În 1990, un "om de marketing" publica o carte[1] privind marketingul industrial european cu scopul declarat de a demonstra: cum se va transforma o mare parte a Europei de Vest din piață comună în comunitate, pentru a deveni eventual Statele Unite ale Europei; importanța unui marketing standardizat la scară mare pentru aceste piețe considerate eterogene. De la bun început, C. Hassel îşi exprima speranța că diversele culturi respective vor rămâne în viață, Europa fiind făcută mai ales din tot felul de oameni, reprezentând o multitudine de limbi, religii şi culturi diferite, iar mesajul de vânzare european trebuie să cuprindă "date şi sentimente".

C. Hassel arăta că pentru specialiştii europeni în marketing declinul ratei natalității, fenomenul "imploziei" se traduc prin: mai multe persoane în vârstă active; o populație eterogenă; probabil posibilitatea unui marketing etnic ca în SUA (albi, negri, hispanici). Iar din cauza lipsei de timp, datorate faptului că

[1] Cristian Hassel - "Le marketing industrial european" Les Editions d'Organisations, Paris, 1990, pag. 11, 13, 15-17, 27, 95

toată lumea va lucra, va fi nevoie de: un marketing şi bunuri standardizate; un mesaj de vânzare simplu şi vânzări directe; o egalizare culturală deoarece nimeni nu va putea să consacre mult timp vieții culturale. Dacă un consumator nu este interesat de mesajul întreprinderii, înseamnă că mesajul nu este suficient de clar şi că întreprinderea nu a ştiut să-l convingă sau să-i producă interesul pe care îl are de a cumpăra produsul întreprinderii. *Marketingul este filosofia care permite formularea în mod rapid a ofertelor care prezintă un interes pentru piață.*

Prezența întreprinderilor vest-europene pe piețele est-europene, ca rezultat al strategiilor proprii de marketing, reprezintă în primul rând o consecință a crizei generalizate a piețelor de desfacere. Țările est-europene, aflate în plină perioadă de tranziție la economia de piață, trebuie să rezolve procesele corelate de privatizare şi restructurare în situația unei lipse considerabile de resurse valutare. Organizarea afacerilor pe piețele est-europene presupune a se avea în vedere şi unele aspecte referitoare la: factorii care influențează oferta; comportamentul de consum; liberalizarea prețurilor. Strategiile de marketing nu pot să nu țină cont că: sunt 400 milioane de potențiali consumatori în această zonă a Europei; deprecierea valutelor restricționează consumul de articole provenite din Vest; din cauza inflației ridicate valutele îşi reduc gradual deprecierea; ratele actuale ale inflației sunt totuşi un stimul pentru exporturile în Vest şi o frână pentru importuri; şomajul înalt este un factor de reducere a cererii; salariile joase au efecte negative similare asupra vânzărilor de bunuri de consum; venitul la dispoziția populației este scăzut, dar în creştere; cu toate că există o mare preferință pentru bunuri din Vest, bunuri de aceeaşi valoare (care sunt încă rare) din Est acoperă foarte încet segmentele de piață pierdute; se resimt încă şocurile provocate de prețurile mari, concomitent cu cunoaşterea unei mari amânări a prețurilor relative; există încă profituri de monopol (dar pe măsura creşterii transparenței pieței acest efect va descreşte) ş.a.

Piața propriu-zisă, spunea Alvin Toffler, nu este altceva decât o rețea de schimb, un tablou de comandă prin intermediul căruia bunurile ori serviciile, asemenea mesajelor, sunt dirijate către destinațiile adecvate. Însăşi necesitatea unei piețe, a unui tablou de comandă, care să facă legătura între consumator şi producător, îi pune inevitabil pe cei care controlează piața în situația de a deține o putere excesivă, indiferent de frazeologia pe care o folosesc pentru a-şi justifica această putere[1]. De fapt, conform unei definiții dată de Comitetul Național al Curții Supreme de Justiție din SUA, piața nu este altceva decât sfera rivalității concurențiale în cadrul căreia transferul decisiv al afacerilor cumpărătorilor de la un ofertant al bunurilor şi serviciilor la altul poate avea loc în mod liber. Iar teoria definirii pieței asigură cadrul pentru investi-

[1] Theodor Purcărea - "Managementul comercial", Ed. Expert, Bucureşti, 1994, pag. 54, 64-65, 107-108, 136

gațiile practicilor anticoncurențiale, evidențiind importanța unor date, irelevanța altora şi necesitatea unor informații suplimentare.

Reputați specialişti în economie apreciază că, în contextul dilemei omului duplex (producător-consumator), puterea trece de la un partener de afaceri, la altul: a fost în mâna fabricanților în anii ‘60, este în mâna distribuitorilor în anii ‘90 şi va fi în mâna consumatorilor în anul 2000.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 47/1999

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

LUCRĂRI PUBLICATE ÎN ANUL 1999

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ ÎN ANUL 1999 825

LUCRĂRI PUBLICATE ÎN ANUL 1999 830

I. ANALELE INSTITUTULUI NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE 830

II. STUDII ŞI CERCETĂRI ECONOMICE 830

III. PROBLEME ECONOMICE 831

IV. REVISTA ROMÂNĂ DE ECONOMIE 835

V. ROMANIAN ECONOMIC RESEARCH OBSERVER (OBSERVATEUR DE LA RECHERCHE ECONOMIQUE ROUMAINE) 835

VI. LUCRĂRI PUBLICATE ÎN REGIM EDITORIAL PRIN EDITURA EXPERT 837

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ ÎN ANUL 1999

Centrul de Informare şi Documentare Economică, ca unitate componentă a Institutului Național de Cercetări Economice al Academiei Române, a continuat să-şi desfăşoare şi în anul 1999 activitățile specifice de asigurare a informării şi documentării cercetării ştiințifice economice, de editare şi valorificare a rezultatelor cercetării din institutele componente ale INCE, de editare a unor lucrări fundamentale. Totodată, Centrul de Informare şi Documentare Economică şi-a continuat activitatea în baza programelor proprii, care au în vedere valorificarea gândirii economice moderne şi contemporane româneşti, pregătirea exploatării automate a fondului bibliografic al bibliotecii INCE, construirea sistemului intern de citări ale contribuțiilor cercetătorilor INCE la ştiința economică, valorificarea prin publicare şi promovare în mediile ştiințifice din țară şi din străinătate a rezultatelor cercetării ştiințifice economice din institutele componente ale INCE.

1. Tema prioritară a Academiei Române - Evaluarea Stării Naționale, coordonată de Grupul de reflecție ESEN a constituit şi pentru CIDE o preocupare majoră, realizată în condiții de finanțare extrabugetară, fiind considerată temă în afara programului de cercetare. În 1999 CIDE a asigurat întregul program editorial al proiectului, fiind editate şi difuzate 70 caiete de autor, potrivit conținutului convenit în cadrul ESEN pe parcursul dezbaterilor în plen, pe secțiuni sau în ordine de lucru.

A fost, de asemenea, editat preprintul Raportului anual, supus dezbaterii grupului ESEN la 10.XII.1999.

I. 2. O preocupare prioritară în activitatea Centrului de Informare şi Documentare Economică o constituie participarea ia realizarea temei de cercetare **Laureații Mobei pentnt** economie şi **limbajul economic național - cercetări de epistemologie economică",** seria având 52 de voiume, fiind coordonată de acad. Tudorel Postoiache. **Primele două volume** (respectiv nr. 1 şi 11) **ale seriei** consacrate laureaților Nobel pentru economie, care acoperă perioada 1969-1980, se află în fază avansată de elaborare editorială (revizie ştiințifică), după ce în prealabil a fost integral asigurată baza documentară (selecție texte), traducerea, procesarea şi prima lectură a volumelor, respectiv asistența ştiințifică pentru pregătirea manuscrisului.

A fost începută şi **redactarea volumelor 21 şi 27** (care acoperă perioada 1980-1990) şi s-a demarat activitatea de traducere pentru volumele 35 şi 43 (1990 până la zi).

A fost lansat **preprintul vol. 20, cartea I,** consacrat lui Lawrence R. Klein, cu prilejul vizitei profesorului american în România, la inițiativa Academiei Române şi Centrului de Economie Comparată şi Consensuală - INCE. **Cartea a doua a** volumului 20 se află în fază de obținere de referate şi recomandări privind limbajul economico-maternatic utilizat şi, respectiv, controlul lingvistic al versiunii finale.

În cadrul laboratorului de lucru pentru realizarea acestui proiect creat la inițiativa domnului academician Tudorel Postoiache au avut loc până în prezent 20 întâlniri-dezbatere la care au participat personalități marcante ale vieții culturale şi economice româneşti, cercetători şi alți specialişti în domeniul epistemologiei: prof. Mugur Isărescu, Guvernatorul Băncii Naționale, prof. Aurel lancu, prof. Gheorghe Dolgu, Vasile Pilat, prof. Virgil Stoenescu, acad. Zoe Dumitrescu Buşulenga, acad. Tudorel Postolache, Valeriu loan-Franc, Nicuşor Ruiu, Paul Fudulu, Luoana Dulgheru, Gheorghe Cercetescu, Alina Stanciu, prof. Alexandru Taşnadi ş.a.

Această pregătire redacțională (bibliografie, selecții, traduceri) a fost precedată de obținerea copyright-ului din partea Fundației Nobel - Suedia, care, odată cu acceptul de a se publica în România o serie de materiale care aparțin patrimoniului acestei fundații, a apreciat elogios întregul nostru proiect şi şi-a manifestat interesul pentru a colabora în continuare cu INCE şi cu CIDE pentru realizarea lui.

Cu referire la acest proiect, de reținut este pregătirea unei expoziții iconografice cu fotografii, facsimile şi documente referitoare la laureații Nobel pentru economie, ca şi constituirea unui nucleu de bibliotecă specializată cu cărți ale laureaților.

3. În cadrul programului valorificarea gândirii economice româneşti:

Se află în fază avansată de elaborare editorială (acordarea vizei BT) volumul IV, cartea 1 şi 2 (predate la tipar) - **"Analitical economics"** din **seria Opere complete N. Georgescu Roegen.**

Lucrarea **"Bibliografia istorică a României, Secolul XIX, tom 2 - viața economică",** inițiată de academician Gheorghe Zane a apărut în luna noiembrie 1999. Volumul - de dimensiuni impresionante - 860 pagini A4, cuprinde peste 17.000 fişe bibliografice adnotate. Îngrijirea ediției aparține doamnei Maria Poenaru şi prof. Valeriu loan-Franc, proiectul "restituiri obligatorii" fiind coordonat de dr. Mircea Ciumara, director general adjunct al INCE.

Editarea acestui opus constituie un eveniment excepțional pentru cercetarea documentară din domeniul economic şi marchează un adevărat act de maturitate al CIDE consemnat în Analele INCE şi ale Academiei Române.

Ediția critică **"Ion Ghica - Scrieri economice",** (2 volume) este pregătită pentru tipar, **aflându-ne** în **etapa atragerii de** surse extrabugetare pentru editarea lucrării.

4. Editarea de publicații primare de informare şi documentare economică pentru valorificarea rezultatelor cercetării ştiințifice desfăşurate în institutele **componente ale** INCE.

Au apărut:

- 47 numere ale săptămânalului **"Probleme economice";**
- 12 numere din buletinul lunar **"Studii şi cercetări economice";**
- 12 numere din publicația destinată schimburilor cu străinătatea, în limbile engleză şi franceză - **"Romanian Economic Research Observe"/ "L'Observateur de la Recherche Economique Roumaine";**
- 6 numere din **"Analele Institutului Național de Cercetări Economice";**
- a apărut volumul documentar - **"Integrarea europeană - un proiect deschis",** consacrat contribuției INCE la elaborarea Strategiei Naționale de Pregătire a Aderării României la Comunitatea Europeană. Coordonatorul documentarului este directorul CIDE, în realizarea sa fiind antrenat un colectiv larg de specialişti din CIDE.

De asemenea, este pregătit pentru tipar **volumul documentar consacrat contribuției INCE la elaborarea schiței privind strategia trecerii ia economia de piață în România,** care se va edita în primăvara anului 2000 la zece ani de la publicarea schiței.

Este pregătit pentru publicare, aflându-se în fază de elaborare a listei de termeni-cheie pentru indexarea coordonată a informațiilor cuprinse în lucrare, volumul **„Explozia soluțiilor",** în care sunt prezentate peste 12.000 de lucrări de cercetare şi studii elaborate în INCE, precum şi titlurile tuturor materialelor publicate de CIDE în perioada ianuarie 1990-decembrie 1999.

5. Şi în această perioadă, Centrul de Informare şi Documentare Economică s-a preocupat de promovarea unor cât mai bune relații cu presa de specialitate economică din România, precum şi cu agențiite naționale de ştiri, în vederea difuzării cât mai largi a rezultatelor cercetărilor. În publicațiile "Adevărul economic", "Economistul", "Capital", "Azi", "Ziarul Financiar", Revista economică "Succes", Revista VIVID (cu difuzare în SUA, Anglia şi alte țări anglofone) au fost prezentate sau preluate parțial ori integral cercetări realizate în institut, iar agențiile de presă Mediafax şi Rompress, cu care Centrul de Informare şi Documentare Economică a dezvoltat un schimb de informații operativ şi mai eficient, au înscris în circuitele informaționale activitatea INCE.

Din acest an, lucrările CIDE sunt accesibile prin INTERNET, pe rețeaua INC-Emerging markets (First in Emerging Markets Intelligence).

6. A fost demarat proiectul "**Scientific Economic Abstracts",** publicație destinată schimburilor cu străinătatea.

7. Sub coordonarea academicianului Emilian Dobrescu, CIDE este participant activ ta pregătirea editării seriei C, consacrată studiilor economice, juridice şi sociologice, din publicația "**Proceeding of the Romanian**

Academy". În luna iunie 1999 a fost predat dosarul cu materiale aprobate de colegiul academic de evaluare în vederea publicării lor, în limbile română şi engleză.

II. În cadrul **preocupărilor de asistență de specialitate** pentru institutele din **componența INCE,** Centrul de Informare

şi Documentare Economică a acordat, în permanență, sprijin ştiințific şi logistic doctoranzilor din cadrul institutului, la cererea acestora; a asigurat aparatul tehnic pentru anchetele de teren desfăşurate de institute (chestionare, machete, formulare), programele şi culegerile de materiale pentru sesiuni, seminarii, simpozioane şi alte manifestări ştiințifice.

Au fost editate 8 rezumate pentru teze de doctorat susținute în cadrul Institutului Național de Cercetări Economice, CIDE asigurând asistență documentară doctoranzilor INCE.

O notă specială se impune privind colaborarea Centrului cu Institutul de Cercetare a Calității Vieții, cu Institutul de Economie Agrară şi Centrui de Cercetări Demografice. De altfel, conducerile institutelor respective şi-au exprimat în repetate rânduri aprecierile privind această colaborare.

III. Cooperarea internațională

1. Ca o dimensiune a înscrierii Institutului Național de Cercetări Economice în circuitul european al cercetării ştiințifice economice academice se remarcă şi activitatea desfăşurată de Centrul de Studii şi Documentare România-Luxemburg, centru coordonat de Excelența Sa dl. Pierre Werner, preşedinte de onoare al Guvernului din Luxemburg, împreună cu domnul academician Tudorel Postolache.

În perioada februarie-mai, la Centrul de Studii şi Documentare România-Luxemburg s-a derulat un nou ciclu de prelegeri cu tema "Economia comparată", susținute săptămânal de academician Tudorel Postolache pentru ciclurile postuniversitare de la Academia de Studii Economice.

2. Centrul a realizat o nouă ediție a publicației proprii - **Les Cahiers du CEOROMLUX,** consacrată materialelor publicate în presa luxemburgheză cu referire la România. Caietul a fost lansat în luna iunie 1999 cu prilejul sărbătorii zilei naționale a Marelui Ducat.

3. În ziua de 22 martie 1999, la Centrul de Studii şi Documentare România-Luxemburg s-a desfăşurat al III-lea Simpozion Național E.C.R. ("Răspuns Eficient pentru Consumator"). La lucrări au participat personalități importante din partea: comisiilor parlamentare de resort, consiliului legislativ, consiliului concurenței, ministerelor de resort, Academiei Române, ASE - Bucureşti, precum şi a Comisiei Federale de Comerț a SUA, EAN România, Societatea Națională pentru inteligență artificială. Directorul CIDE a fost prezent în prezidiul seminarului şi a susținut o comunicare.

4. CIDE s-a implicat direct în **organizarea vizitei în România a profesorului Lawrence R. Klein** (6-9 noiembrie 1999), laureat Nobel în 1980, vizită care a avut un ecou remarcabil în mediile cultural-ştiinţifice şi academice din ţara noastră.

5. Schimburile internaţionale de publicaţii s-au accentuat în perioada ianuarie-martie 1999. CIDE a primit aprecieri, mulţumiri şi noi solicitări de schimb din partea:

- Asociaţiei Americane a economiştilor, în a cărei revistă a apărut şi o prezentare a lucrării "Macromodels of the Romanian Transition Economy", autor academician Emilian Dobrescu;
- Institutului pentru Economie Mondială din Kiel, care a solicitat toate numerele publicaţiilor INCE-CIDE;
- Institutului pentru cooperare ştiinţifică din Tübingen;
- Institutului Educaţiei şi Cercetării din Programul de Cercetare Economică - Moscova;
- EUROSTAT - Luxemburg;
- STATEC - Luxemburg;
- Oficiului publicaţiilor oficiate al UE - Luxemburg.

Cu toate aceste institute s-au deschis cooperări noi, avantajoase şi pentru CIDE-INCE.

Valeriu IOAN-FRANC
Directorul Centrului

LUCRĂRI PUBLICATE ÎN ANUL 1999

I. ANALELE INSTITUTULUI NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

Nr. 1-2/1999 (Anul XIX, vol. 34-35)

- Condiționarea socială a mortalității, CCD, Valentina MIHĂILĂ, Aura Mihaela ZAMFIRESCU, Cristina Elena BRADATAN, Andra ALDEA LAZĂROIU (98 p.)

Nr. 3-4/1999 (Anul XIX, vol. 36-37)

- Probleme economice ale spațiului rural din Moldova (Partea I), INCE, dr. Ştefan AMARIȚEI, dr. Valentin Mihai BOHATEREȚ, Krisztina Melinda DOBAI, Ovidiu GHERASIM, Cristian Romeo HOTEA, dr. Gheorghe IONESEI, Petru IVANOF, dr. Vintilă MIHĂILESCU, Cristian Valeriu PATRICHE (172 p.)

Nr. 5-6/1999 (Anul XIX, vol. 38-39)

- Contribuții ate cercetării ştiințifice academice la prefigurarea teoretteo-metodoJogică a tranziției la economia de piață a României, CIDE, coord. prof. Vateriu IOAN-FRANC (180p.)

II. STUDII ŞI CERCETĂRI ECONOMICE

NR. 1/1999

- Institutul National de Cercetări Economice în anul 1998, INCE (34 p.)

Nr. 2/1999

- Poate România să rezolve problema zahărului folosind materia primă proprie? INCE, prof. dr. Nicolae BELLI (62 p.)

Nr. 3-4/1999

- Realizări şi perspective ale reformei sistemului fiscal în România în vederea integrării în Uniunea Europeană. Descentralizarea bugetară, ICFM, Dana ROBESCU, Gabriela BEILERIAN, Mădălina MUŞAT, Mariana Cristina CIOPONEA, Gheorghe MANOLESCU, Elena POPA (106 p.)

Nr. 5-6/1999

- Comportamentul economic în perioada de tranziție din România, ICFM, dr. Victor STOICA (110 p.)

Nr. 7/1999

- Particularități ale cererii şi ofertei de mărfuri în spațiul rural românesc, INCE, dr. Mihai PAPUC (54 p.)

Nr. 8/1999

- Întreprinderile mici şi mijlocii sfidează viitorul, INCE, dr. Emilian M. DOBRESCU (90 p.)

Nr. 9-10/1999

- Managementul societăților comerciale pe acțiuni în condițiile dezvoltării actionariatului şi a pieței bursiere, IEI, Dan VÂSILE, Ruxanda ISAIC MANIU, Cristina LECA DINU (172 p.)

Nr. 11-12/1999

- Conjunctura economiei mondiale, IEM (172 p.)

III. PROBLEME ECONOMICE

Nr. 1/1999

- Salariul minim. Instrument de combatere a sărăciei, tEN, dr. Maria MOLNAR (42 p.)

Nr. 2-3/1999

- Mutații în turismul românesc, INCE, dr. Ion IONESCU (98 p.)

Nr. 4/1999

- Bătrânii. Segment al populației defavorizate. Anchetă la nivelul capitalei, ICCV (Seria: Politiei sociale, nr. 14, aprilie 1999), dr. Gheorghe BARBU, Adina MIHĂILESCU, Corneliu PRISĂCARU (54 p.)

Nr. 5/1999

- Supravegherea prudențială exercitată de Banca Națională a României asupra unei bănci, INCE, Octavian Antonio BEREA (48 p.)

Nr. 6-7/1999

- Ajustări structurale în perspectiva integrării României în structurile economice ate Uniunii Europene, IEI, prof. dr. Corneliu RUSSU, conf. dr. Viorica RĂDUCANU, dr. Sabin MUSCALU, Marius BULEARCĂ, Marina BĂDILEANU, Cristian SIMA, Cornelia NEAGU, Cristiana TUDOR SOARE (130 p.)

Nr. 8/1999

- Contribuții privind determinarea rentei funciare în agricultură, INCE, Valentin Minai BOHATEREȚ (44 p.)

Nr. 9/1999

- Mutații previzibile în viate economică şi socială a populației rurale, INCE, dr. Minai PAPUC (34 p.)

Nr. 10-11/1999

- Rolul comerțului exterior în creşterea economică, IEN, Florentina POPESCU (104 p.)

Nr. 12-13/1999

- Psihologia crizelor. Analiza crizei de încredere, ICCV, Petru PÂNZARU(100p.)

Nr. 14-15/1999

- Piața de capital şi guvernarea corporativi, IEN, dr. loan BKATU (116 p.)

Nr. 16-17/1999

- Ajustări ale politicilor agricole româneşti la rigorile comunitare, IEA, Mihaela COSTEA, Carmen ŞTEFANESCU, Gabriela BURGHELEA, Mariana GRODEA, Danieia GiURCĂ, Mireia RUSALI (88 p.)

Nr. 18-19/1999

- Marketingul ecologic. Concepte, practici şi oportunități de piață (Partea I), IEN, prof. dr. Camelia CĂMĂŞOIU, Marina RUDĂREANU (80 p.)

Nr. 20-21/1999

- Marketingul ecologic. Concepte, practici şi oportunități de piață (Partea a ll-a), IEN, prof. dr. Camelia CĂMĂŞOIU, Gheorghe MANEA (70 p.)

Nr. 22-23/1999

- Profitabilitatea şi dimensiunea întreprinderilor în economia României, IEN, dr. Gheorghe ZAMAN, Grigore VÂLCEANU (82 p.)

Nr. 24-25/1999

- Tranziția şi criza sistemului de pensii, IEN, dr. Constantin GRIGORESCU (74 p.)

Nr. 26/1909

- Dezvoltarea duratorită a industriei româneşti, IEI, Gheorghe MANEA (44 p.)

Nr. 27/1999

- Noua ordine mondială. Note de lectură, ICFM, dr. Victor STOICA (22 p.)

Nr. 28/1999

- Modele non-lineare şi haos în economie. Probleme teoretice şi aplicații, IPE, dr. Lucian Liviu ALBU (28 p.)

Nr. 29-30-31/1999

- Asocierea României la Uniunea Europeană. Efecte pe termen mediu şi lung, IEN, dr. Gheorghe ZAMAN, Grigore VÂLCEANU (118 p.)

Nr. 32/1999

- România. Scenarii, prospective macroeconomice, IPE, dr. Dorin JULA, dr. Nicoteta JULA, dr. Dorel AILENEI (58 p.)

Nr. 33/1999

- Economia agroalimentară. Elemente de cerere, ofertă şi mecanisme de reglare, IEA, Mihaela COSTEA, dr. Filon TODEROIU, Cecilia ALEXANDRI (48 p.)

Nr. 34/1999

- Evaluarea instituțiilor publice. Studiu comparativ 1992-1996-1998, ICCV, prof. dr. Andrei NOVAK (34 p.)

Nr. 35-36/1999

- Teorii despre tranziția te economia de piață în unele țări europene şi transeuropene. Studiu comparativ, INCE, Diana Andreia HRISTACHE (84 p.)

Nr. 37-38/1999

- Dezvoltarea locală în politica regională a Uniunii Europene, IPE, Elena DUMITRESCU (70 p.)

Nr. 39/1999

- Sistemul bancar românesc şi aderarea la Uniunea Europeană, INCE, dr. Aurel Octavian BEREA (34 p.)

Nr. 40/1999

- Corupția la români în perioada de tranziție, INCE, praf dr. Nicolae BELLI (50 p.)

Nr. 41/1999

- - Integrarea României în Uniunea Europeană. Cerințe pentru dezvoltarea industrială regională, IEI, dr. Ocatavian BOTEZ (56 p.)

Nr. 42-43/1999

- Analiza comparativă a stadiului actual al dezvoltării IMM în România şi Europa, IEI, Daniel MĂRGUŞ, Mariana VANIA, dr. Lucica CRĂCIUN, dr. Alina GHIȚĂ (88p.)

Nr. 44/1999

- Consumul nealimentar sub influența inflației, IEN, Constanța PETCU (60 p.)

Nr. 45/1999

- Criteriul economic şi aderarea României la Uniunea Europeană, IEN, dr. Constantin GRIGORESCU (40 p.)

Nr. 46/1999

- Parteneriatul consumator - întreprindere producătoare, Theodor PURCĂREA, Valeriu IOAN-FRANC, IEN (42 p.)

Nr. 47/1999

- Lucrări publicate în amil 1999, CIDE, Valeriu IOAN-FRANC, Aida SARCHIZIAN, Rodica DAVIDOVICI (20 p.)

IV. REVISTA ROMÂNĂ DE ECONOMIE

Nr. 1-2/1998 (Anul VIII, vol.8, 141 p.)

- Nivelul dezvoltării economico-sociale şi aderarea României la Uniunea Europeană, dr. Constantin GRIGORESCU
- Caracteristici ate procesului inovațional în România, Steliana SANDU, Anca DACHIN, Raluca POPA
- Identificarea dimensiunii publice a dezvoltării durabile în perioada de tranziție din România, Simona POPESCU
- Comerțul electronic, dr. Gheorghe ZAMAN
- Restructurări ate ocupării forței de muncă din perspectivă regională, dr. Florin Marius PAVELESCU
- Repere ale dezvoltării regionale a economiei româneşti, dr. Constantin CIUTACU

Nr. 1-2/1999, (Anul IX, vol.9, 263 p.)

- Modele ate guvernării corporative, Ion MIHAI
- Repere restructurative ale guvernării corporative în România, dr. Ioan BRATU
- Dimensiunea socială a Uniunii Europene. Implicații pentru România, dr. Maria POENARU
- Inegalități în distribuția veniturilor, dr. Maria MOLNAR
- Factori determinanți ai evoluției comerțului exterior în România, Florentina POPESCU
- Producția agricolă românească interbelică în context european, dr. Gheorghe DOBRE
- Producția de cereale a României interbelice în context european, Adrian PLATON
- Din istoria Institutului de Cercetări Economice, dr. Constantin GRIGORESCU

V. ROMANIAN ECONOMIC RESEARCH OBSERVER (OBSERVATEUR DE LA RECHERCHE ECONOMIQUE ROUMAINE)

Nr. 1/1999

- Aspects of Regional Evolutions in Romanian Transition Economy, INE, Gneorghe ZAMAN, Grigore VÂLCEANU (48 p.)

Nr. 2/1999

- On Uncertainty in Production Systems' Change and Transition, NIER, dr. G. C. FLORESCU, dr. I. HAMBURG (20 p.)

Nr. 3/1999

- Econometric Analysis of Romanian Macromodel, IEF, dr. Dorin JULA, Petru FOMIN (22 p.)

Nr. 4/1999

- Some Aspects of Macroeconomic Efficiency in Romania during the Transition Period, INE, Gheorghe ZAMAN, Grigore VÂLCEANU (20 p.)

Nr. 5/1999

- Self-employment and Unempioyment: Lessons from Regional Data in Hungary and Romania, NiER, Janos KOLLO, Maria VINCZE (44 p.)

Nr. 6-7-6/1999

- The Financing of R&D Activity and Diffusion of Technological Innovations in Romania, NIER, Corneliu RUSSU, Steiiana SANDU, George COJOCARU, Gheorghe ZAMAN (156p.)

Nr. 9/1999

- Partenariat consommateur - entreprise productrice, INRE, Theodor PURCĂREA, Valeriu IOAN-FRANC (42 p.)

Nr. 10-11/1999

- Strain and inflation. - Unemployment Relationship in Transitionel Economies: A Theorettcal and Empirical Investigation, IPE, dr. Lucian Liviu ALBU (58 p.)

Nr. 12/1999

- Macromodel of the romanian transition economy - 1999 version, prof. Emilian DOBRESCU (50 p.)

VI. LUCRĂRI PUBLICATE ÎN REGIM EDITORIAL PRIN EDITURA EXPERT

- **Politici sociale în România,** coord. Cătălin Zamfir (750 p.)
- **Conducerea resurselor umane,** Radu Emilian (350 p.)
- **Tehnologia comercială,** A. L. Ristea, C. Tudose, V. Ioan-Franc (319p.)
- **Întreprinderea competitivă** şi **informația,** D. Banciu, N. Drăgulănescu, A. Moşu (190 p.)
- **Statistică • indicatori, definiții, formule de calcul,** coord. Zizi Goschin (118 p)
- **Tratat de sociologie** (I), N. Grosu (233 p.)
- **Marketing - probleme, cazuri, teste,** L. Anghel, C. Florescu, R. Zaharia (262 p.)
- **Asigurări şi reasigurări** (ediția a II-a), acad. Iulian Văcărei şi Florian Bercea (540 p.)
- **Să învățăm economia în 25 de lecții,** conf. M. Platis (215 p.)
- **Manual practic de statistică,** T. Baron, E. Țițan, S. Matache, L. Ciuchiță (238 p.)
- **Orientări în activitatea bancară contemporană,** Aurel O. Berea, Octavia, A. Berea (162 p.)
- **Piața acțiunilor,** Constantin Fota (157 p.)
- **Technology transfer from research to industry,** Steltana Sandu (201 p.)
- **Macromodel of the romanian transition economy – 1999 version**, prof. Emilian Dobrescu (274 p.)
- **Statistică**, Zizi Goschin (341 p.)
- **Sistemul titlurilor universitare în România,** Cătălin Zamfir (146 p.)
- **Un projet ouvert. Discours sur l'integration europeenne - Deuxieme edition,** acad. Tudorel Postolache (99 p)
- **Raportul național al dezvoltării umane,** inițiat de PNUO, în limbile română şi engleză, coord. prof. Constantin Ionete, membru de onoare al Academiei Române (157 p)
- **Ambalajul - atitudine pentru calitate,** Anca Purcărea (221 p)
- **Finanțarea internațională,** coord. Mişu Negrițoiu (344 p.)
- **Turismul şi dezvoltarea durabilă,** conf. dr. Nicolae Neacşu (228 p)
- **Globalizarea şi dezvoltarea trivalentă,** Maria Popescu (240 p.)

INDEX DE AUTORI

ABEGGLEN J.C., 489 ***(LI)***
ABUR Ayşeu Tanyeri, 403 ***(LI)***
AIBISU L.M., 396, 403 ***(LI)***
AILENEI Dorel, 307, 313, 329, 833 ***(LI)***
ALBERT Michel, 450 ***(LI)***
ALBU Cornel, 218, 221, 300 ***(LI)***
ALBU Lucian-Liviu, 169, 199 ***(LI)***
ALEXANDRI Cecilia, 369, 396, 833 ***(LI)***
AMSTUTZ Mark, 165 ***(LI)***
ANTONESCU D., 653 ***(LI)***
ARMSTRONG Harvey, 690, 695, 698 ***(LI)***
ARTIS M., 385 ***(LI)***
AYAZI A.R., 386 ***(LI)***

BAL Ana, 300 ***(LI)***
BALDWIN R., 232, 242 ***(LI)***
BANCIU Dan, 586 ***(LI)***
BARDHAM Pranab, 483, 484 ***(LI)***
BARI Ioan, 300 ***(LI)***
BELLI Nicolae, 474, 577, 830, 834 ***(LI)***
BEREA Aurel Octavian, 551, 834 ***(LI)***
BLOTNICKI L., 460 ***(LI)***
BOARI Mircea, 599 ***(LI)***
BOTEZ Octavian Gh., 617 ***(LI)***
BOUIN Olivier, 491 ***(LI)***
BOUMOL W., 235 ***(LI)***
BRABAND Josef von, 481 ***(LI)***
BRATU I., 487 ***(LI)***
BRATU Mihai, 469, 495 ***(LI)***
BRAWERMAN A., 465 ***(LI)***
BRITTAN Leon, 215 ***(LI)***
BROOKS K., 465 ***(LI)***
BRUCKER H., 236 ***(LI)***
BRUNDTLAND H., 148 ***(LI)***
CĂMĂŞOIU Camelia, 148 ***(LI)***
CHERYL W. Gray, 589, 594, 602 ***(LI)***
CHIRIAC Beatrice, 582 ***(LI)***
CIOBANU Rodica, 605, 608 ***(LI)***
CIŞMIGIU Maria M., 490 ***(LI)***
CIUTACU Constantin, 647, 653, 780 ***(LI)***
CLARK M.A Charles., 446 ***(LI)***
COJOCARU D., 487 ***(LI)***
CONSTANTINESCU Emil, 283, 582, 597, 598, 607 ***(LI)***
CONSTANTINESCU N.N., 443, 780 ***(LI)***
COSTEA Mihaela, 369, 832, 833 ***(LI)***
CRĂCIUN Lucica, 658, 834 ***(LI)***
CREȚOIU Reghina, 475 ***(LI)***
CRISTEA Lucian, 606 ***(LI)***
CSABO Csaki, 403 ***(LI)***

DĂIANU D., 199 ***(LI)***
DERASADURIAN Simona, 218 ***(LI)***
DERXATRIPOT M., 459 ***(LI)***
DEVADOSS S., 386 ***(LI)***
DOBROTĂ Niță, 444 ***(LI)***
DRĂGOTESCU Corina, 605, 608 ***(LI)***
DUMITRU D., 386 ***(LI)***

EARLE John, 468, 469 ***(LI)***
EASTERLEY W., 236 ***(LI)***
EDWARDS Sebastian, 494, 495 ***(LI)***
ENCISO J.P., 386 ***(LI)***
ENGEL, 389, 390, 393, 395 ***(LI)***

FALCON W.P., 402, 403 ***(LI)***

FISCHES Stanley, 236, 447, 448 ***(LI)***
FISTUNG D., 653 ***(LI)***
FLORA Lewis, 585, 598 ***(LI)***
FLOREA Țuiu, 486 ***(LI)***
FONTANA Biancamaria, 595 ***(LI)***
FOTACHE Violeta, 607 ***(LI)***
FRÂNCU Marin, 479 ***(LI)***

GAETNER Gilles, 589 ***(LI)***
GALBRAITH J.K., 445, 483 ***(LI)***
GARCIA A., 403 ***(LI)***
GAUL J., 300 ***(LI)***
GELB Alan, 447, 448 ***(LI)***
GEORGESCU G., 148, 780 ***(LI)***
GHERSI, G., 386 ***(LI)***
GHIȚĂ Alina, 658, 834 ***(LI)***
GILMORE R., 199 ***(LI)***
GNASH J.L., 465 ***(LI)***
GOGA Andrei, 653 ***(LI)***
GOLȚÎN Anatoli, 163 ***(LI)***
GRABHER Gernot, 462, 464, 465 ***(LI)***
GRABHER, 464 ***(LI)***
GRACIA A., 396 ***(LI)***
GRIGORESCU Constantin, 65, 753, 780, 833, 834, 835 ***(LI)***
GUCKENHEIMER J., 183, 191, 199 ***(LI)***
GUERTECHIN Madeleine de, 445 ***(LI)***
GWARTNEY James D., 461 ***(LI)***

HARBĂDĂ Ovidiu, 470, 492 ***(LI)***
HARTMANN M., 386 ***(LI)***
HAYEK Friedrich von, 482 ***(LI)***
HAZLITT Henry, 457, 458 ***(LI)***
HENON, 184, 185 ***(LI)***
HERMANN R., 200 ***(LI)***
HERTON M., 200 ***(LI)***
HIROYA UENO, 488 ***(LI)***
HOLDEN Paul, 493 ***(LI)***
HOLMES. P, 183, 191, 199 ***(LI)***
HOMEL Edith, 491 ***(LI)***
HORNIANSCHI N., 687 ***(LI)***
HRISTACHE Diana-Andreia, 439 ***(LI)***
HUNG-CHAO Tai, 480 ***(LI)***

IOAN-FRANC Valeriu, 783, 826, 829, 834, 836 ***(LI)***
IONESCU Doichiță, 585 ***(LI)***
IONESCU L., 386 ***(LI)***
IONETE Constantin, 780 ***(LI)***

JIAJU Ma, 481, 485 ***(LI)***
JOSEPH FR., 242 ***(LI)***
JOSLING T., 229 ***(LI)***
JULA Dorin, 303, 329, 343, 352, 354, 833, 836 ***(LI)***
JULA Nicoleta, 307, 313, 329, 343 ***(LI)***

KALDOR, 186, 200 ***(LI)***
KAUFMANN Daniel, 589, 594, 602 ***(LI)***
KING Charles, 582 ***(LI)***
KINNON Ronald Mac, 457 ***(LI)***
KLITGAARD Robert, 589 ***(LI)***
KORNAI Janos, 447, 449, 450 ***(LI)***
KOSLOWSKI Rey, 462, 463 ***(LI)***
KREGEL Jan, 462, 464, 465 ***(LI)***

LANGE Oskar, 482, 484 ***(LI)***
LAUWERIER, 184 ***(LI)***
LEMOINE F., 481 ***(LI)***
LEWANDOWSKI J., 491, 493 ***(LI)***
LI T.Y., 200 ***(LI)***
LITWACZ John, 447 ***(LI)***
LORENZ E.N., 186, 189, 190, 191, 200 ***(LI)***

MACHOWSKI Heinrich, 229 ***(LI)***
MAFASSIS, L., 386 ***(LI)***

MANEA Gheorghe, 119, 148, 149, 783, 832, 833 ***(LI)***
MANOLACHE Octavian, 622, 652 ***(LI)***
MANOLIU Maria, 605 ***(LI)***
MĂRGINEAN Ştefan, 653 ***(LI)***
MĂRGUŞ Daniel, 658, 834 ***(LI)***
MARONO F.R., 200 ***(LI)***
MASAHIKO Gemma, 403 ***(LI)***
MATZNER Egon, 462, 464, 465 ***(LI)***
MAUREL M.C., 460 ***(LI)***
MAURO Paolo, 589, 590, 602 ***(LI)***
MERGOS G. 395, 396 ***(LI)***
MEYERS W.H., 386 ***(LI)***
MIHĂILESCU Al., 687 ***(LI)***
MILITARU Nicolae, 606 ***(LI)***
MIRON Dumitru, 210, 247, 300, 653 ***(LI)***
MISES Ludwig von, 482 ***(LI)***
MITEV Theodor, 474 ***(LI)***
MOCUȚA Gheorghe, 591 ***(LI)***
MUNCH W., 229 ***(LI)***
MURRELL Peter, 445, 446, 447, 465 ***(LI)***

NASH John, 403 ***(LI)***
NICOLAE-VĂLEANU Ivanciu, 443, 444 ***(LI)***
NICOLESCU Ovidiu, 661, 673, 688 ***(LI)***
NOVAK Andrei, 407, 833 ***(LI)***

OKITA Saburo, 487 ***(LI)***
OLANDER Ian, 590 ***(LI)***
OLARU Dumitru, 217 ***(LI)***
OPREA Armand, 468 ***(LI)***

PARTENIE C., 455 ***(LI)***
PARTES R., 242 ***(LI)***
PAT Robertson, 157, 158, 159, 160, 161, 162, 163, 164, 165, 166 ***(LI)***
PEARSON S.R., 402 ***(LI)***
PEREZ L.D. OSORIO, 495 ***(LI)***
PETCU Constanța 711, 834 ***(LI)***
POLANYI Karl, 446 ***(LI)***
PONS, J., 385 ***(LI)***
POP Iosif, 300 ***(LI)***
POPA C., 608 ***(LI)***
POPESCU Florentina, 653 ***(LI)***
POPPER K., 446 ***(LI)***
PORTA della Donatella, 593, 598, 599 ***(LI)***
PRADHAN Sanjay, 601, 602 ***(LI)***
PRESTOWITZ Clyde V. JR., 488 ***(LI)***

RĂDULESCU Eugen, 300 ***(LI)***
RĂDULESCU Sorin, 586 ***(LI)***
RĂDULESCU-MOTRU C., 597 ***(LI)***
RAJAPATIRANA Sarath, 493 ***(LI)***
RAPACZYNSKI Andrzej, 468, 469 ***(LI)***
RAȚIU Ion, 595 ***(LI)***
ROE Allan M., 403 ***(LI)***
ROE Terry, 391, 403 ***(LI)***
ROEMER John, 483, 484 ***(LI)***
ROLAND G., 459 ***(LI)***
ROMAN Frydman, 468, 469 ***(LI)***
RÖPKE Wilhelm, 451 ***(LI)***
ROSSLER O.E., 200 ***(LI)***
RUDOLPH D., 386 ***(LI)***
RUELLE D., 188, 200 ***(LI)***
RUSSU Corneliu, 477 ***(LI)***

SABATE P., 386 ***(LI)***
SACHS J., 460 ***(LI)***
SACHS Jeffrey, 459, 460, 481 ***(LI)***
SADER Frank, 492, 493 ***(LI)***
SCHREIBER Th., 491 ***(LI)***
SCHRETTL Wolfram, 229 ***(LI)***
SENAUER Ben, 390, 391, 403 ***(LI)***
SGARD J., 225 ***(LI)***

SHAFFER, 395 ***(LI)***
SHEN Raphael, 493 ***(LI)***
SHOICHI Ito, 403 ***(LI)***
SMITH Greig, 386 ***(LI)***
SPĂTĂRELE Serinela, 606 ***(LI)***
STALK G. JR., 489 ***(LI)***
STELA Ştefan, 613 ***(LI)***
STERLEA D.R., 386 ***(LI)***
STOICA Victor, 153, 444, 831, 833 ***(LI)***
STROUP Richard I., 461 ***(LI)***
SURINACH, J., 385 ***(LI)***
SUTĂ Nicolae, 210 ***(LI)***
SUTĂ-SELEJEAN Sultana, 210 ***(LI)***
SVEJNAR Jan, 461, 465 ***(LI)***
SYRETT Stephen, 694 ***(LI)***
SZOMBURG J., 491, 493 ***(LI)***

TAKENS, 188, 200 ***(LI)***
TANGERMANN S., 229 ***(LI)***
TAYLOR Jim, 690, 695, 698 ***(LI)***
TIMMER C. Peter, 403 ***(LI)***
TIMMER C.P., 402 ***(LI)***
TINU Dumitru, 598 ***(LI)***
TITULESCU Nicolae, 601 ***(LI)***
TODEROIU Filon, 369, 386, 833 ***(LI)***
TONCEA V., 386 ***(LI)***
TOSHIYUKI Kako, 392, 403 ***(LI)***
TRACY Michael, 387, 403 ***(LI)***
TRAILL Bruce, 403 ***(LI)***
TRĂISTARU I., 455 ***(LI)***

VĂCĂROIU Nicolae, 653 ***(LI)***
VÂLCEANU Grigore, 203, 300, 653, 833, 835, 836 ***(LI)***
VANIA Mariana, 658, 834 ***(LI)***
VASILE Radu, 582 ***(LI)***
VELCIU Rodica, 219 ***(LI)***
VERBONCU Ion, 661, 673, 688 ***(LI)***
VIŞAN R., 455 ***(LI)***
VOINEA S., 608 ***(LI)***

WENWU Zhang, 481 ***(LI)***
WERNER Weidenfeld, 148 ***(LI)***
WESSELS Wolfgang, 148 ***(LI)***
WU Naito, 485 ***(LI)***

XAVIER Richet, 459 ***(LI)***

YVES-THIBAULT de Silguy, 313 ***(LI)***

ZAHIU L., 386 ***(LI)***
ZAMAN Gheorghe, 203, 300, , 653, 780, 833, 835, 836 ***(LI)***